



**DAMPAK PERUBAHAN HARGA JUAL TERHADAP
TINGKAT LABA OPERASI PERUSAHAAN
PADA PT PUPUK KUJANG (PERSERO)**

SKRIPSI

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

Disusun Oleh :

HERRY SUSANTO

NRP : 022198135

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN**

BOGOR

2003

**DAMPAK PERUBAHAN HARGA JUAL TERHADAP
TINGKAT LABA OPERASI PERUSAHAAN
PADA PT PUPUK KUJANG (PERSERO)**

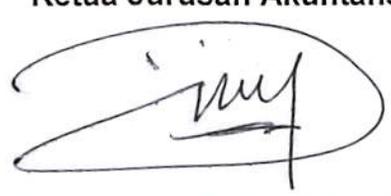
SKRIPSI

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

Menyetujui :


Dekan Fakultas Ekonomi,

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

Ketua Jurusan Akuntansi,

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

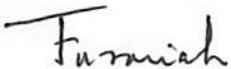
**DAMPAK PERUBAHAN HARGA JUAL TERHADAP
TINGKAT LABA OPERASI PERUSAHAAN
PADA PT PUPUK KUJANG (PERSERO)**

SKRIPSI

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

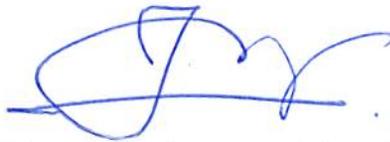
Mengetahui :

Dosen Penguji,



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

Pembimbing Utama,



(Yohanes Indrayono, Drs., Ak., MM)

Co. Pembimbing,



(Hariyanto D, Drs., Ak)

ABSTRAKSI

Skripsi dengan judul, “Dampak Perubahan Harga Jual Terhadap Tingkat Laba Operasi Perusahaan Pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO)”, ditulis oleh HERRY SUSANTO, NRP : 022198135, dibimbing oleh Bapak Yohanes Indrayono, Drs., Ak., MM. Selaku dosen pembimbing dan Bapak Haryanto D, Drs., Ak. Selaku Co. pembimbing. Skripsi ini terbagi menjadi lima bab yang terdiri dari 109 halaman, dengan beberapa table, lampiran dan gambar. Sebagai referensi penyusunan skripsi ini, penulis menggunakan bahan bacaan terbitan tahun 1978 – 2001 yang terdapat pada daftar pustaka.

Adapun objek penelitian dari skripsi ini adalah PT PUPUK KUJANG (PERSERO) yang berlokasi di jalan Jend. A. Yani No. 39 Desa Dawuan, Kawasan Industri Kujang, Cikampek 41373 Jawa Barat – Indonesia. Bidang usaha yang dijalankan adalah pembuatan Pupuk Urea In Bag, Urea Curah, Urea Cair dan Amonia, dengan bahan baku berupa Gas Alam, Udara dan Air.

Berbagai cara dan strategi yang dikembangkan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Salah satu aspek yang sangat berpengaruh adalah bagaimana perusahaan menetapkan harga jual produknya. Salah satu peranan harga bagi perusahaan adalah harga dapat menentukan jumlah hasil penjualan dan keuntungan. Hasil penjualan produk yang diterima perusahaan setiap masa/periode tertentu sama dengan jumlah satuan yang terjual dikali harga persatuan produk. Sedangkan keuntungan yang diperoleh setiap masa/periode tertentu sama dengan hasil penjualan dikurangi jumlah biaya yang ditanggung oleh perusahaan dalam masa yang sama. Laba (pendapatan bersih) atau keuntungan dari operasi dapat digunakan sebagai alat untuk melihat apakah perubahan harga jual yang ditetapkan oleh pihak manajemen memberikan dampak positif (peningkatan laba).

Oleh karena itu penulis dalam skripsi ini membatasi permasalahan dengan identifikasi masalah sebagai berikut : Metode apakah yang

digunakan untuk menentukan dan menetapkan harga jual pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO)?, Bagaimanakah tingkat laba operasi pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO) dalam tahun 2000?, Bagaimanakah dampak perubahan harga jual terhadap tingkat laba operasi pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO)?,

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, hipotesis atau jawaban sementara yang dapat diambil oleh penulis sebagai berikut : Penentuan dan penetapan harga jual pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO) sudah cukup baik yaitu dengan menggunakan metode *full cost pricing*, Perolehan tingkat laba operasi pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO) tahun 2000 mengalami kenaikan yang cukup baik. Dampak perubahan harga jual sangat berpengaruh terhadap peningkatan laba (pendapatan bersih) operasi pada perusahaan.

Untuk mengetahui adanya dampak perubahan harga jual terhadap laba operasi, maka penulis menggunakan metode regresi korelasi karena lebih mendekati hasil yang diinginkan sehingga bias yang ada dapat dikurangi.

Dampak perubahan harga jual terhadap tingkat laba operasi perusahaan dinyatakan dengan persamaan regresi :

$$Y = 2.382 + 1.338.510.612 X$$

Dengan nilai koefisien regresi (b) = 2.382 menandakan atau bearti bahwa jika X = harga jual bertambah satu rupiah, maka akan mengakibatkan peningkatan Y = laba operasi sebesar 2.382 rupiah. Dan dengan nilai konstanta (a) = 1.338.510.612 bearti bahwa jika tidak ada perubahan (penambahan ataupun pengurangan = 0) harga jual, maka laba operasi sebesar 1.338.510.612 rupiah.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh

Dengan penuh ketulusan dan kerendahan hati, penulis memanjatkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan pembuatan Skripsi ini yang ditujukan sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

Dalam kesempatan ini, materi yang akan penulis sajikan menyangkut pada mata kuliah Akuntansi Manajemen dengan judul “DAMPAK PERUBAHAN HARGA JUAL TERHADAP TINGKAT LABA OPERASI PERUSAHAAN PADA PT PUPUK KUJANG (PERSERO)”.

Penyusunan Skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan dan petunjuk-petunjuk dari berbagai pihak. Akhirnya pada kesempatan ini tidak lupa penulis mengucapkan rasa terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada :

- 1) Kepada kedua Orangtuaku (Bapak H. Dasimin dan Ibu Istinah) serta saudara-saudaraku (Dessy, Anik dan Rika) yang telah memberikan bantuan baik moril maupun materil.
- 2) Bapak Eddy Mulyadi S, Drs., Ak., MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor.
- 3) Bapak Ketut Sunarta, Drs., Ak., MM., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor.

- 4) Ibu Fazariah Mahruzar, Dra., Ak., MM., selaku Dosen Penilai Sidang Skripsi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor yang telah memberikan penilaian atas penulisan skripsi ini.
- 5) Bapak Yohanes Indrayono, Drs., Ak., MM., selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu dan pikiran guna memberikan bimbingan, petunjuk dan pengarahan yang berharga hingga penyelesaian penyusunan skripsi ini.
- 6) Bapak Hariyanto D, Drs., Ak., selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu dan pikiran guna memberikan bimbingan, petunjuk dan pengarahan yang berharga hingga penyelesaian penyusunan skripsi ini.
- 7) Bapak Uson Karsono, SE selaku Kepala Bagian Akuntansi Biaya dalam Biro Akuntansi pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO) yang telah memberikan waktu dan tempat bagi penulis untuk melakukan pengumpulan data dan informasi dalam penulisan skripsi ini.
- 8) Bapak Sukma, SE selaku Kepala Bagian Akuntansi Manajemen dalam Biro Akuntansi pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO) yang telah memberikan waktu dan tempat bagi penulis untuk melakukan pengumpulan data dan informasi dalam penulisan skripsi ini.
- 9) Bapak Yarie Suchyar, Drs., selaku Kepala Biro Diklat pada PT PUPUK KUJANG (Persero) yang telah memberikan izin untuk melakukan riset.
- 10) Keluarga Besar Bapak M. Erland Arifin yang telah memberikan bantuan dan dorongan baik moril maupun materil bagi penulis.

- 11) Seluruh Bapak dan Ibu Dosen pengajar yang telah memberikan ilmu dan bimbingannya selama penulis mengikuti perkuliahan dari awal sampai akhir selama di Universitas Pakuan Bogor.
- 12) Segenap Staff TU, Perpustakaan dan Karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
- 13) Kepada, Juli, Fadli, Hari, Wita, Ita, Dila, Laily, Andri, Harits, Tauvik, Khabul, serta teman-temanku angkatan '98-C
- 14) Alexi Karyawira, Leony Chandra, anak-anak Kostan wisma jambu serta Haji fatah.
- 15) Serta semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dorongan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa Skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang sifatnya membangun untuk perbaikan selanjutnya.

Akhir kata, semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya maupun pihak-pihak para pembaca pada umumnya.

Wassalam

Bogor, September 2003

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAKSI.....	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	6
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian.....	6
1.3.1. Maksud Penelitian	6
1.3.2. Tujuan Penelitian.....	7
1.4. Kegunaan Penelitian	7
1.5. Kerangka Pemikiran, Paradikma dan Hipotesis	8
1.5.1. Kerangka Pemikiran dan Paradikma Penelitian ..	8
1.5.2. Hipotesis.....	16
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Pengertian Akuntansi Manajemen	17
2.2. Biaya	20
2.2.1. Pengertian Biaya	20
2.2.2. Klasifikasi Biaya.....	21
2.2.3. Metode Pemisahan Biaya.....	28
2.3. Harga Pokok Produksi.....	30
2.3.1. Pengertian Harga Pokok Produksi.....	30
2.3.2. Tujuan Penetapan Harga Pokok Produksi	31
2.4. Harga Jual.....	31
2.4.1. Pengertian harga Jual	31
2.4.2. Tujuan Perubahan Harga Jual.....	33
2.4.3. Metode penentuan Harga Jual	34
2.4.4. Faktor-Faktor Pertimbangan Menentukan Harga Jual.....	36
2.5. Pengertian Analisis Biaya-Volume-Laba (<i>Cost-Volume- Profit Analisis</i>)	38
2.5.1. Asumsi-Asumsi Yang Membatasi Analisis Biaya- Volume-Laba (<i>Cost-Volume-Profit Analisis</i>)	38
2.5.2. Konsep Marjin Kontribusi.....	39
2.5.3. Analisis Titik Impas.....	40
2.6. Laba (Pendapatan Bersih)	41
2.6.1. Pengertian Laba (Pendapatan Bersih) Secara Umum.....	41
2.6.2. Pengertian Laba (Pendapatan Bersih) Operasional.....	42

2.7. Dampak Perubahan Harga Jual Terhadap Tingkat Laba Operasi Perusahaan	42
---	----

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian	46
3.2. Metode Penelitian	46
3.2.1. Desain Penelitian.....	46
3.2.1.1. Tujuan Studi.....	46
3.2.1.2. Type Penyelidikan.....	47
3.2.1.3. Unit Analisis	47
3.2.2. Operasionalisasi Variabel.....	48
3.2.3. Metode Penarikan Sampel	50
3.2.4. Prosedur Pengumpulan Data	50
3.2.5. Metode Analisis	51

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Profil Perusahaan.....	53
4.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan	53
4.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan.....	54
4.1.3. Bidang Usaha dan Kegiatan Perusahaan	63
4.2. Profil Responden.....	68
4.3. Isi Pembahasan	69
4.3.1. Analisis Perilaku Biaya	69
4.3.2. Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan.....	74
4.3.3. Perhitungan Harga Jual.....	79
4.3.4. Perhitungan Laba (Pendapatan Bersih) Operasi.	86
4.3.5. Dampak perubahan Harga Jual terhadap Tingkat Laba (Pendapatan Bersih) Operasi Perusahaan Pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO).....	89

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan	99
5.1.1. Simpulan Umum.....	99
5.1.2. Simpulan Khusus.....	100
5.2. Saran.....	108

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

- Gambar 1. : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kebijakan Harga
- Gambar 2 : Arus Perencanaan Dan Pengendalian
- Gambar 3 : Skema Produksi (*Production Scheme*) PT PUPUK KUJANG (PERSERO)
- Gambar 4 : Kalsifikasi Biaya
- Gambar 5 : System Penetapan Harga Pokok Menurut Produk

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Dokumen-Dokumen Yang Digunakan Berkaitan Dengan Perhitungan Harga Pokok Produksi
- Lampiran 2 : Surat Keterangan Riset Dari PT PUPUK KUJANG (PERSERO)
- Lampiran 3 : Bagan Struktur Organisasi Pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO)

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Permasalahan

Dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu mendapatkan laba yang semaksimal mungkin di era globalisasi ini pada situasi dimana persaingan yang sudah cukup tajam, menyebabkan manajemen perusahaan harus memfokuskan masalah-masalah penting yang akan di hadapi, diantaranya adalah menetapkan laba yang akan di capai, harga jual yang mampu bersaing, meminimalkan biaya dan pengambilan keputusan jangka pendek. Begitu juga yang terjadi pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO) yang merupakan perusahaan manufaktur yang memproduksi barang khususnya pupuk urea dan amonia mengalami suatu permasalahan yang tidak jauh berbeda yang dihadapi perusahaan lainnya.

Beberapa ahli menyebutkan tujuan perusahaan dalam arti luas adalah kelangsungan hidup perusahaan yang berhubungan dengan tingkat perkembangan, bagian pasar, mempertahankan pemilikan dan kontrol serta kebebasan beroperasi. Di lain pihak bagi perusahaan itu sendiri, perkembangan industrialisasi menciptakan tantangan berat yang harus di hadapi pada situsai yang menyebabkan persaingan yang semakin ketat di antara perusahaan, terutama perusahaan yang sejenis. Apabila suatu perusahaan mampu

bersaing dengan baik maka peluang untuk mendapatkan laba yang maksimal akan semakin besar. Hal ini tentunya tidak terlepas dari kemampuan perusahaan tersebut untuk mengendalikan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk pelaksanaan operasinya.

Dengan demikian pihak manajemen perusahaan harus mampu mengolah data dan informasi yang ada, dari perencanaan, tindakan dan alternatif yang akan dilakukan dan mempunyai dasar yang kuat dalam memilih serta mengambil keputusan secara ekonomis dan rasional atas tujuan perusahaan itu sendiri yaitu laba.

Laba (rugi) Operasional (*Operating Profit or Loss*) adalah perbedaan antara penerimaan dengan biaya dan pengeluaran yang terkait dengan suatu bisnis, kecuali pendapatan yang berasal dari sumber-sumber di luar kegiatan normal bisnis dan sebelum pengurangan pendapatan. Disebut juga keuntungan (kerugian) operasi neto (*net operating earnings or loss*) atau pendapatan (kerugian) operasi neto (*net operating income or loss*). (Syahrul; 2000; hal. 323)

Laba (pendapatan bersih) operasi atau yang juga disebut keuntungan dari operasi dapat digunakan sebagai alat untuk melihat apakah perubahan harga jual yang ditetapkan oleh pihak manajemen memberikan dampak positif atau negatif terhadap keuntungan yang diperoleh perusahaan. Dampak positif berarti terjadinya peningkatan laba operasi sedangkan dampak negatif berarti penurunan laba operasi. Penerapan ini dapat diupayakan dengan cara menaikkan harga jual, menurunkan biaya variabel, meminimalkan biaya tetap serta menaikkan volume penjualan.

Salah satu aspek yang sangat berpengaruh adalah bagaimana perusahaan menetapkan harga jual produknya sebab “Harga Jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan”. (R.A. Supriyono; 1991; hal. 332)

Penetapan harga jual suatu produk atau jasa oleh manajemen merupakan keputusan yang penting dan harus benar-benar diperhatikan karena kesalahan dalam penetapan harga jual akan berakibat kesalahan pula pada kinerja keuangan perusahaan.

Komponen harga jual mencakup harga pokok produksi, biaya operasional serta laba yang diinginkan. Berkaitan dengan penetapan harga jual terdapat beberapa metode yang dapat digunakan :

- 1) **Gross Margin Pricing**
- 2) **Direct Cost Pricing**
- 3) **Full Cost Pricing**
- 4) **Time And Material Pricing**
- 5) **Return On Capital Employed Pricing (Mas’ud Machfoedz; 1993; hal. 252)**

Para manajer secara berkala memutuskan apakah akan merubah harga jual produk atau tidak, kalangan konsumen cenderung akan menolak kenaikan harga dengan cara membeli lebih sedikit produk, hal ini dapat mengurangi dampak kenaikan harga.

Kadang kala pesaing memaksa manajemen untuk mempertimbangkan potongan harga. Kenaikan harga jual perunit

akan menurunkan titik impas penjualan. Dengan memakai analisis biaya-volumen-laba, akuntan dapat menentukan besarnya volume penjualan yang mesti berubah setelah melakukan perubahan harga supaya dapat mencapai laba sasaran yang ditetapkan. Keadaan ini juga berpengaruh terhadap volume penjualan. Namun para pengusaha cenderung untuk memberikan harga yang tinggi pada volume penjualan rendah dan pada harga rendah dengan volume penjualan tinggi.

Penetapan Harga Jual produk oleh perusahaan yang dipengaruhi berbagai macam faktor yang akan memberi dampak terhadap keuntungan perusahaan itu sendiri. Para manajer secara berkala memutuskan apakah akan merubah harga jual produk atau tidak. (Henry Simamora; 1999; hal. 173)

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi kebijakan harga jual baik dipandang dari barang/jasa yang akan di jual atau pasarnya dan tak kalah pentingnya adalah biaya untuk membuat barang tersebut. **Mas'ud Machfoedz** dalam bukunya Akuntansi Manajemen memaparkan bahwa apabila digambarkan secara ringkas faktor-faktor yang mempengaruhi kebijaksanaan harga jual seperti tampak pada (gambar 1).

Keterangan dari faktor-faktor tersebut adalah :

- 1) Faktor Laba yang diinginkan, meliputi :
 - (a) Apakah pengembalian modal (*return on capital*) sudah mencukupi.
 - (b) Berapa laba yang dibutuhkan untuk membayar deviden.
 - (c) Berapa laba yang dibutuhkan untuk perluasan (*ekspansi*).
 - (d) Berapa trend penjualan yang diinginkan.

- 2) **Faktor produk atau penjualan produk tersebut, meliputi :**
 - (a) **Apakah volume penjualan tersebut betul-betul bias direalisasikan.**
 - (b) **Apakah ada diskriminasi harga.**
 - (c) **Apakah ada kapasitas menganggur.**
 - (d) **Apakah harga tersebut logis untuk diterapkan.**
- 3) **Faktor Biaya dan produk tersebut, meliputi :**
 - (a) **Apakah biaya variable atau tetapnya tinggi.**
 - (b) **Apakah harga tersebut merupakan harga pertama (perdana).**
 - (c) **Apakah pengguna modal sudah efektif.**
 - (d) **Apakah ada biaya bersama karena ada produk campuran (biayanya menjadi satu untuk lebih dari satu produk).**
- 4) **Faktor dari luar perusahaan, meliputi :**
 - (a) **Apakah permintaan pada produk tersebut *elastis* atau *inelastis*.**
 - (b) **Siapa langganan yang akan dicapai, muda/mudi, orang tua, orang kaya, orang sederhana, dan sebagainya.**
 - (c) **Persaingan tajam atau tidak. (Mas'ud Machfoedz; 1993; hal. 242)**

Selain itu pengetahuan pihak perusahaan tentang hubungan antara biaya dan volume juga sangat penting dalam penetapan harga jual. Pengusaha biasanya lebih cenderung untuk melempar harga yang lebih tinggi dengan volume penjualan rendah dan sampai seberapa jauh volume penjualan dapat dinaikkan kalau biaya lebih direndahkan dan juga menyangkut masalah berapa biaya yang harus dibebankan untuk volume yang lebih tinggi tersebut. Sehingga mungkin terlihat bahwa untuk menutupi kerugian yang berasal dari penurunan harga tersebut ternyata diperlukan penurunan volume penjualan yang besar pula. Secara ringkas, analisis biaya, volume dan laba harus dibuat secara seksama karena banyak asumsi semula yang mungkin tidak berlaku. Apabila kondisi-kondisi yang diasumsikan berubah, titik impas dan laba bersih yang diharapkan pada berbagai tingkat volume juga berubah.

Dengan demikian dari perubahan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan akan memberikan dampak terhadap laba operasi perusahaan sehingga penulis tertarik untuk menyusun Skripsi yang berjudul : **“DAMPAK PERUBAHAN HARGA JUAL TERHADAP TINGKAT LABA OPERASI PERUSAHAAN PADA PT PUPUK KUJANG (PERSERO)”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan di atas, maka identifikasi masalah yang dapat penulis kemukakan dalam penulisan skripsi ini adalah:

- 1) Metode apakah yang digunakan untuk menentukan dan menetapkan harga jual pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO)?
- 2) Bagaimanakah tingkat laba operasi pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO) dalam tahun 2000?
- 3) Bagaimanakah dampak perubahan harga jual terhadap tingkat laba operasi pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO)?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1. Maksud Penelitian

Untuk mempelajari dan sebagai studi perbandingan antara teori dan praktek yang diterapkan dilapangan sehingga dapat diperoleh gambaran yang jelas antara teori-teori dan

praktek yang sebenarnya yang berkaitan dengan identifikasi masalah.

1.3.2. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang hendak diperoleh dan di capai oleh penulis adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk mengetahui metode penentuan dan penerapan harga jual yang digunakan oleh PT PUPUK KUJANG (PERSERO).
- 2) Untuk mengetahui tingkat laba operasi pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO) dalam tahun 2000.
- 3) Untuk mengetahui dampak perubahan harga jual terhadap tingkat laba operasi pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO).

4. Kegunaan Penelitian

1) Kegunaan Praktis

Sebagai bahan masukan atau informasi yang positif kepada pihak manajemen dari petunjuk dan langkah-langkah perbaikan bila ditemukan kelemahan terhadap sistem dan prosedur yang sudah ditetapkan.

2) Kegunaan Akademis

(1) Penulis

- a. Untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan akuntansi.

- b. Memperluas wawasan dan pengetahuan penulis dalam bidang Akuntansi Manajemen.
- c. Untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi perusahaan dalam perubahan harga jual terhadap tingkat laba operasi khususnya pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO).

(2) Pembaca

- a. Menambah pengetahuan dan wawasan dalam bidang Akuntansi Manajemen mengenai dampak perubahan harga jual terhadap tingkat laba operasi perusahaan.
- b. Memberikan informasi dan gambaran bagi peneliti lain, terutama yang berkaitan dengan masalah ini.

1.5. Kerangka Pemikiran, Paradigma Dan Hipotesis

1.5.1. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian

Untuk menentukan harga jual, suatu produk persaingan pada produk yang sama atau dengan suatu produk substitusi mempunyai peranan yang besar disamping tujuan perusahaan yaitu laba maksimal dan kelangsungan hidup (*survival*).

Perubahan harga jual bertujuan agar harga jual yang baru dapat mencerminkan biaya saat ini atau mungkin biaya masa depan, kondisi pasar, reaksi pesaing serta laba atau return yang diinginkan. (R.A. Supriyono; 1991; hal. 332)

Dalam penentuan harga produk standar, konsep terpenting adalah mengakui bahwa harga jual dalam jangka

pendek maupun jangka panjang, harus cukup menutupi seluruh biaya produksi, biaya administrasi dan biaya penjualan baik yang bersifat tetap maupun variabel.

Dalam menentukan baik itu biaya tetap, biaya variable serta biaya semi variable, maka dapat dilakukan dengan menggunakan perhitungan metode korelasi koefisien yang kemudian digolongkan dengan membuat batasan-batasan sehingga hasil yang di peroleh dapat memberikan gambaran mengenai nilai yang sebenarnya

Selain itu perusahaan dapat juga menggunakan analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit*) dalam melakukan perencanaan dan pengendalian terhadap sebuah pemicu biaya aktivitas seperti unit penjualan. Analisis ini merupakan pola-pola perilaku biaya yang mendasari hubungan-hubungan antara biaya, volume dan laba yang diasumsikan berkoreksi dengan perubahan-perubahan pendapatan, biaya dan laba. Analisis ini kerap disebut analisis impas karena signifikansi titik impas (*break-even point*) dengan cara menggunakan margin kontribusi. (Henry Simamora; 1999; hal. 160)

Terdapat beberapa metode yang dapat dijadikan dasar dalam penentuan harga jual diantaranya :

1) Gross Margin Pricing

Harga jual menurut metode ini dicari dengan menghitung biaya produk ditambah persentase mark up

dikali dasar mark up. Metode ini umumnya tepat digunakan oleh perusahaan dagang dimana jenis perusahaan ini tidak membuat sendiri produknya sehingga tidak banyak aktiva yang digunakan.

2) Direct Cost Pricing

Harga jual menurut metode ini dicari dengan menghitung biaya produksi variable penuh ditambah persentase yang diinginkan dikali dasar penentuan laba.

3) Full Cost Pricing

Harga jual menurut metode ini dicari dengan menghitung biaya produksi penuh ditambah persentase mark up yang diinginkan dikali dasar penentuan laba dan ditambah biaya operasional.

4) Time And Material Pricing

Metode ini banyak digunakan oleh perusahaan jasa, dimana dalam menentukan tariff atas dasar bahan baku yang dipakai dan upah yang diinginkan atas jasanya.

5) Return On Capital Employed Pricing

Harga jual menurut metode ini dihitung dengan menghitung total biaya ditambah persentase dikali total *capital employed* dibagi jumlah penjualan dalam unit. (Mas'ud Machfoedz; 1993; hal. 252)

Adapun rumus yang dapat digunakan dalam penentuan harga jual dalam metode *full cost pricing* adalah :

Harga jual/unit	=	Biaya produksi + % markup
% markup	=	$\frac{(\text{biaya operasi} + \text{laba yang diharapkan})}{\text{biaya produksi}}$

Kebijakan manajemen dalam rangka penentuan harga jual belum memadai jika hanya ditujukan untuk memulihkan atau menutupi semua biaya tetapi harus menjamin adanya laba. Oleh karena itu dalam keadaan normal, manajemen puncak harus memperoleh jaminan bahwa harga jual produk atau jasa yang dijual dipasaran dapat menutupi biaya penuh untuk menghasilkan laba yang wajar. (Mulyadi; 1993; hal. 80)

Dalam penentuan harga jual, manajemen dapat menggunakan laba yang diharapkan di dalam persentase *Mark up*. Laba yang diharapkan di dapat dalam bentuk besarnya laba atau persentase tertentu dari penjualan atau persentase tertentu dari jumlah aktiva yang ditanamkan dan biasanya penentuan tersebut dilakukan oleh direksi komisaris.

Selain itu pihak perusahaan harus mengetahui perilaku biaya yang akan diterapkan dalam menetapkan harga jual terhadap konsumen. Hal ini dilakukan agar perubahan harga jual yang dilakukan perusahaan dapat diterima dan terealisasi sehingga perubahan tersebut dapat meningkatkan pendapatan perusahaan dan di satu sisi, pihak konsumen ataupun distributor juga tidak mendapat kesulitan dalam membeli produk atas harga jual yang ditawarkan oleh perusahaan.

Prilaku biaya (*cost behavior*) berarti bagaimana suatu biaya akan bereaksi atau memberikan responsif terhadap perubahan-perubahan tingkat aktivitas usaha yaitu segala

sesuatu yang dilakukan perusahaan. Prilaku biaya ini meliputi biaya variable dan biaya tetap. Proses normal kalsifikasi biaya ke dalam komponen-komponen variable dan tetap hanya sah dalam asumsi-asumsi spesifik berikut:

- 1) Pada saat periode waktu yang dipertimbangkan relatif singkat, biasanya 1 tahun.
- 2) Pada waktu variasi aktivitas yang tengah dipertimbangkan itu relative kecil; sebagai missal, kapasitas normal bertambah atau berkurang sebesar 15%.
- 3) Pada waktu periode waktu yang tengah dipertimbangkan, bentuk teknologi, kebijakan-kebijakan manajemen dan metode-metode yang dipakai dianggap tidak berubah. (Henry Simamora; 1999; hal. 132)

Di dalam harga jual juga dipengaruhi oleh faktor ekstern dan intern, faktor intern antara lain status perusahaan dipasar, harga produk saingan, faktor psikologis, elastisitas permintaan produk. Sedangkan faktor ekstern antara lain sasaran strategi pemasaran terpadu, sasaran strategi harga jangka pendek dan menengah yang ingin dicapai perusahaan, biaya pengadaan produk, cirri-ciri khusus produk yang dipasarkan. (Siswanto Sutojo; 2001; hal. 70)

Siswanto Sutojo dalam bukunya Menyusun Strategi Harga mengemukakan persepsi konsumen terhadap harga produk yang sifatnya tidak rasional antara lain:

- 1) Persepsi konsumen terhadap perbedaan harga produk yang ditawarkan.
 - a) Porsentase perbedaan harga
Pola prilaku konsumen terhadap perbedaan dua produk harga yang berlainan.

- b) Persepsi konsumen terhadap satuan angka gangsal
- 2) Harga pembandingan atau patokan (*reference price*).
 - a) Harga kelompok produk (*produk line*) lain yang dipasarkan oleh perusahaan yang sama.
 - b) Perbandingan dengan harga produk saingan.
 - c) Urutan produk yang ditawarkan (*top-down selling*)
 - d) Harga produk yang pernah diketahui konsumen (*recalled price*). (Siswanto Sutojo; 2001; hal. 68)

Oleh karena itu dampak perubahan harga jual terhadap laba operasi perusahaan mempunyai perhatian dan kedudukan yang sangat penting bagi perusahaan karena dampak perubahan harga jual mempunyai hubungan yang signifikan terhadap manajerial di dalam melakukan pengambilan keputusan dan pengumpulan data serta informasi untuk mencaipai tujuan perusahaan yaitu laba.

Laba (pendapatan bersih) menurut **Soemarso SR** dalam **Akuntansi Suatu Pengantar** mendefinisikan bahwa : “Laba adalah jumlah kenaikan bersih terhadap modal”. (Soemarso SR; 1996; hal. 225)

Sedangkan Laba (pendapatan bersih) menurut **Sofyan Safri Harahap** dalam bukunya **Teori Akuntansi** berpendapat bahwa :

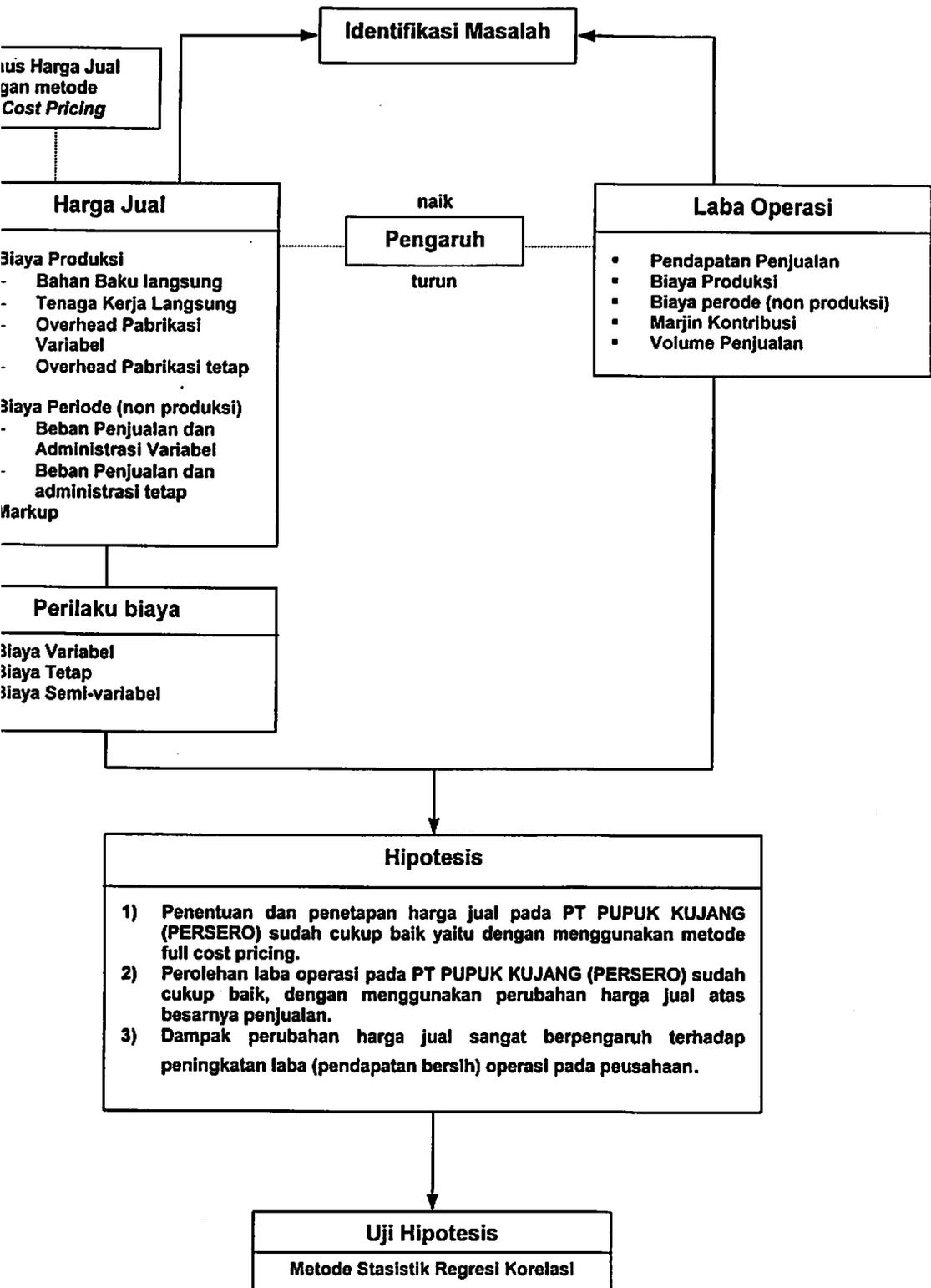
Laba adalah perbedaan antara *revenue* yang direalisasi yang timbul dari transaksi pada periode tertentu dihadapkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode itu. (Sofyan Safri Harahap; 1995; hal. 47)

Adapun pengertian laba (pendapatan bersih) menurut **Hongren** dalam bukunya **Akuntansi Di Indonesia** menjelaskan bahwa :

Laba (Pendapatan Bersih) Operasi adalah Marjin kotor dikurangi beban operasi dan ditambah dengan pendapatan operasi lain-lain atau disebut juga keuntungan dari operasi. Disini Marjin Kotor didapat atas selisih antara pendapatan penjualan dengan harga pokok penjualan atau disebut dengan laba kotor. (Hongren; 1997; hal. 257)

Untuk memperoleh besarnya jumlah laba operasi, perusahaan tidak hanya ditujukan pada keputusan untuk merubah harga jual tetapi mempunyai kemungkinan untuk berupaya mempertahankan dan meningkatkan laba. Selain itu dengan adanya perubahan harga jual perusahaan harus lebih dapat untuk meningkatkan volume penjualan.

PARADIGMA PENELITIAN



1.5.2. Hipotesis

Berdasarkan uraian, bahasan latar belakang dan kerangka pemikiran, maka penulis dapat mengambil hipotesis yaitu dugaan sementara yang harus di uji kebenarannya :

- 1) Penentuan dan penetapan harga jual pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO) sudah cukup baik yaitu dengan menggunakan metode *full cost pricing*.
- 2) Perolehan tingkat laba operasi pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO) tahun 2000 mengalami kenaikan yang cukup baik.
- 3) Dampak perubahan harga jual sangat berpengaruh terhadap peningkatan laba (pendapatan bersih) operasi pada perusahaan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Akuntansi Manajemen

Suatu definisi akuntansi manajemen yang bersifat operasional diperlukan untuk mengidentifikasi sistem informasi dan di susun sedemikian rupa sehingga dapat membantu manajemen di dalam membuat rencana, mengumpulkan data, mengendalikan kegiatan-kegiatan dan membuat keputusan-keputusan dari alternatif-alternatif yang terbaik bagi perusahaan.

Pengertian akuntansi manajemen menurut *Amin Widjaja* dalam bukunya Akuntansi Manajemen mengatakan bahwa :

Akuntansi Manajemen adalah proses identifikasi, pengukuran, pengumpulan, analisis, penyiapan, dan komunikasi informasi finansial yang digunakan oleh manajemen untuk perencanaan, evaluasi, pengendalian dalam suatu organisasi, serta untuk menjamin ketetapan penggunaan sumber-sumber dan pertanggungjawaban atas sumber-sumber tersebut. (Amin Wijaya; 1994; hal. 09)

Dari uraian tersebut dapat dikatakan bahwa akuntansi manajemen bertujuan membantu manajemen dalam melaksanakan fungsi manajemen dan berusaha menjawab masalah yang ada di bidang keorganisasian, terutama membantu manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan dari alternatif-alternatif yang terbaik bagi perusahaan. Keadaan ini dapat dilihat pada gambar 2.

Salah satu kriteria untuk menilai manajer yang baik adalah manajer tersebut dapat mengambil keputusan yang benar pada saat yang tepat. Keberanian untuk mengambil keputusan pada saat yang tepat sangat membantu perusahaan dalam menghadapi persaingan usaha. Perusahaan akan dapat kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan hanya karena pihak manajemen tidak berani memutuskan untuk menerima suatu proyek atau tawaran usaha yang mungkin mempunyai resiko kegagalan cukup tinggi atau memerlukan perhitungan biaya yang khusus.

Untuk memperjelas peranan akuntansi manajemen bagi perusahaan, *Copeland and Dascher* dalam bukunya yang berjudul Managerial Accounting memaparkan bahwa “**Management Accounting is an informational processing sistem design to help manager plann, accumulated data, control operation and make decision**”. (Copeland and Dascher; 1978; hal. 14)

Dari pengertian tersebut dapat dikatakan bahwa akuntansi manajemen merupakan suatu sistem proses informasi yang dirancang untuk membantu manajer di dalam melakukan perencanaan, pengelompokkan data, kegiatan operasional dan membuat keputusan.

Sedangkan *Charles T. Horngren* dalam bukunya yang berjudul Pengantar Akuntansi Manajemen memaparkan bahwa :

Akuntansi Manajemen adalah proses identifikasi, pengukuran, akumulasai, analisa, penyiapan, penafsiran dan komunikasi tentang informasi yang membantu masing-

**masing eksekutif untuk memenuhi tujuan organisasi.
(Charles T. Hongren; 1986; hal. 04)**

Pengertian tersebut dapat dikatakan bahwa hal yang paling utama yaitu memperhatikan bagaimana akuntansi dapat memberi pelayanan kepada pengambil keputusan intern. Didefinisikan sebagai proses pengidentifikasian, pengukuran, akumulasi, analisis, pembuatan, penafsiran dan pengkomunikasian informasi.

Untuk mengambil keputusan tertentu, manajemen tentu saja tidak sembarangan atau asal bertindak saja tetapi mereka harus didukung oleh informasi yang sesuai dengan keputusan yang akan diambil. Dalam kaitannya dengan informasi yang bersifat kuantitatif yaitu informasi biaya, pihak manajemen memerlukan informasi biaya yang dikenal dengan istilah biaya relevan. Manajemen harus dapat memahami konsep dari biaya relevan ini dalam pengambilan keputusan. Pemahaman tentang konsep biaya relevan ini ditambah dengan pendekatan margin kontribusi akan dapat membantu manajemen dan akuntan perusahaan serta digunakan sebagai alat pengambilan keputusan yang sifatnya tidak rutin.

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas dapat disimpulkan, bahwa akuntansi manajemen adalah suatu proses atau kegiatan untuk mengidentifikasi, mencatat, meringkas, menggolongkan, mengukur aktivitas perusahaan dan menyampaikan informasi yang bersifat keuangan yang dapat dijadikan dasar pertimbangan bagi manajemen untuk pengambilan keputusan dalam menjalankan

fungsinya yang meliputi fungsi perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian dan pengawasan.

2.2. Biaya

2.2.1. Pengertian Biaya

Mendengar kata “biaya”, sangatlah relevan dengan kehidupan sekarang, terutama dengan kehidupan sehari-hari. Sama juga dengan perusahaan yang terus menerus menghasilkan pendapatan tentunya juga akan menghasilkan biaya, barulah akan mendapatkan laba bersih setelah pendapatan dikurangi biaya.

Menurut *Milton F. Usry, Lawrence H. Hamer Dan Adolph Matz* dalam bukunya Akuntansi Biaya (perencanaan dan pengendalian) yang diterjemahkan oleh *Herman Wibowo* mendefinisikan biaya sebagai berikut :

Suatu nilai tukar, prasyarat, atau pengorbanan yang dilakukan guna memperoleh manfaat. Dalam akuntansi keuangan, prasyarat atau pengorbanan tersebut pada tanggal perolehan dinyatakan dengan pengurangan kas atau aktivitas lainnya pada saat ini atau dimasa mendatang. (Herman Wibowo; 1991; hal. 11)

Sedangkan menurut *Mulyadi* dalam bukunya Akuntansi Biaya, “Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu”. (Mulyadi; 1979; hal. 12)

Dari dua definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan segala sesuatu yang berbentuk nilai tukar dalam hal ini uang, baik terjadi ataupun yang mungkin akan terjadi, yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang atau jasa yang akan dipergunakan untuk mencapai tujuan perusahaan. Dimana biaya yang dikeluarkan tersebut akan mengurangi kas dan juga aktiva pada saat ini ataupun yang terjadi dimasa datang.

2.2.2. Klasifikasi Biaya

Dalam bukunya Akuntansi Biaya yang diterbitkan oleh *Departemen Pendidikan dan Kebudayaan* ada lima pengolongan biaya, yaitu :

- 1) Atas dasar objek pengeluaran
- 2) Atas dasar fungsi pokok di dalam perusahaan
- 3) Atas dasar hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai
- 4) Atas dasar perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan
- 5) Atas dasar jangka waktu manfaatnya (Dekdikbud; 1988; hal.12)

ad. 1) Pengolongan biaya atas dasar objek pengeluaran

Dalam cara pengolongan ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar pengolongan biaya, misalnya objek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut "biaya bahan bakar". Contohnya seperti biaya gaji, biaya asuransi, biaya penyusutan, biaya bunga dan lain-lain.

ad. 2) Penggolongan biaya atas dasar fungsi pokok dalam perusahaan

Ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, pemasaran, administrasi dan umum.

(a) Biaya produksi, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Menurut objek pengeluarannya, secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi :

– Biaya bahan baku

Untuk tujuan penetapan harga jual, pemakaian bahan baku langsung haruslah merupakan pemakaian yang "wajar". Pemakaian bahan baku secara aktual kadang-kadang tidak mencerminkan kewajaran ini, oleh karena didalamnya terkandung pemborosan. Untuk mengetahui apakah pemakaian bahan baku wajar atau tidak perlu diketahui standar kualitas pemakaian bahan. Salah satu cara untuk menghitung standar kualitas bahan dapat digunakan berdasarkan kalkulasi teoritis dan tes-tes aktual.

Lebih sulit lagi adalah menentukan nilai dari pada bahan tersebut. Nilai disini merupakan nilai ganti yang berarti harga di pasar pembelian pada saat penukaran. Menurut pendapat penulis, penilaian harga pokok pada nilai ganti (*replacement cost*) untuk barang-barang yang diproduksi menurut persediaan tidak perlu dilakukan setiap

penyerahan barang ke gudang kemudian dikoreksi lagi pada saat penjualan. Untuk penetapan harga jual, penetapan harga pokok menurut nilai ganti cukup pada saat keputusan tentang harga itu akan dilaksanakan dan dikoreksi pada saat nilai ganti tersebut sudah tidak mencerminkan keadaan yang sebenarnya.

– Biaya tenaga kerja langsung

Penetapan berapa jam buruh atau mesin yang dipakai untuk satu unit produk sudah dapat ditentukan melalui spesifikasi teknis yang ada. Pada perinsipnya persoalan biaya buruh atau menyangkut penentuan berapa buruh dan waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan satu unit produk.

Nilai dari pada penggunaan buruh langsung dapat diketahui dengan jalan mencari upah untuk tiap-tiap unit produk atau jam yang dipakai. Pada dasarnya system upah dapat didasarkan atas dua hal yakni berdasarkan waktu untuk melakukan pekerjaan atau atas dasar jumlah pekerjaan yang dapat diselesaikan. Ada 2 dasar penetapan system upah yakni berdasarkan pekerjaan atau berdasarkan individu-individu dari pada buruh. Berdasarkan jenis pekerjaan (*occupational rate*) dapat dimasukkan penilaian-penilaian lain yang memberikan perhatian terhadap pengetahuan yang dibutuhkan untuk masing-

masing pekerjaan, kondisi pekerjaan yang dibutuhkan dan usaha yang diperlukan. Berdasarkan sistem upah tetap, jumlah yang dibayarkan kepada buruh tidak tergantung pada banyaknya produk yang dihasilkan maupun jumlah jam kerja yang dipakai dengan cara menghubungkan upah tetap tersebut dengan jumlah produk yang dapat dihasilkan pada keadaan normal selama jangka waktu tersebut.

– Biaya overhead pabrik

Perhitungan jumlah dan nilai dari pada biaya pabrikasi tidak dapat dilakukan untuk tiap-tiap unit produk, pembebanan biaya dilakukan pada masing-masing pusat biaya (*cost pool-cost center*). Besar kecilnya suatu pusat biaya tergantung dari pada tinggi/rendahnya tingkat sentralisasi/desentralisasi yang terdapat dalam masing-masing perusahaan.

Untuk mendapatkan jumlah dan nilai dari pada biaya pabrikasi tiap produk, nilai biaya pabrikasi yang didapat melalui pusat biaya dialokasikan ke produk dengan jalan menghubungkan nilai biaya pabrikasi tersebut dengan suatu dasar yang mempunyai hubungan langsung dengan produk (hubungan *input-output* dengan produk).

- (b) Biaya pemasaran, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran.

(c) Biaya administrasi dan umum, merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk.

ad. 3) Penggolongan biaya atas dasar hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai

Dalam hubungan dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan :

(a) Biaya langsung, adalah biaya yang terjadi yang penyebab satu-satunya adalah kerana sesuatu yang dibiayai. Dalam hubungannya dengan produk, terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

(b) Biaya tidak langsung, adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai atau sering disebut dengan istilah biaya overhead pabrik (*factory overhead cost*).

ad. 4) Penggolongan biaya sesuai dengan perilakunya dalam hubungannya dengan volume kegiatan.

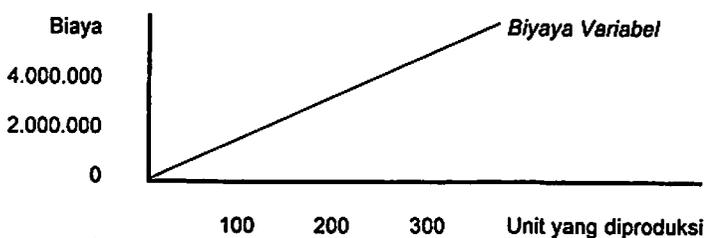
(a) Biaya variabel, adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contohnya adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung. Misalnya perusahaan mengeluarkan biaya variabel berikut untuk 100 unit barang.

Biaya Variabel :	100 unit	Biaya per unit
Biaya bahan baku langsung	Rp 700.000	Rp 7.000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 1.000.000	Rp 10.000
Jumlah biaya variabel	Rp 1.700.000	Rp 17.000

Seandainya produksi meningkat 50% sehingga 150 unit, maka biaya diperkirakan akan ikut melonjak sebesar 50%.

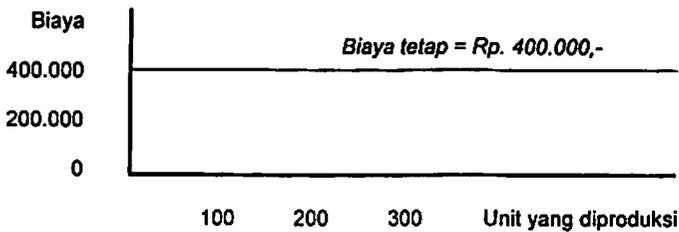
Biaya Variabel :	100 unit	Biaya per unit
Biaya bahan baku langsung	Rp 700.000	Rp 7.000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 1.000.000	Rp 10.000
Jumlah biaya variabel	Rp 1.700.000	Rp 17.000

Dari paparan di atas terlihat bahwa sungguhpun jumlah biaya variabel naik dan unit produksi berubah, maka biaya variabel perunit tidak akan mengalami perubahan. Keadaan ini dapat terlihat pada gambar di bawah ini :



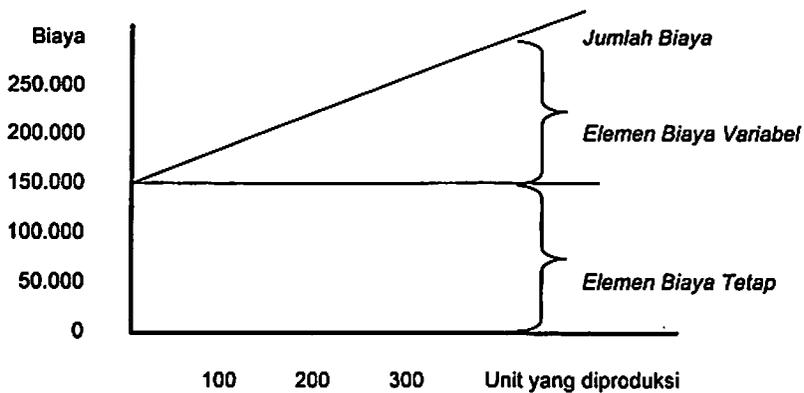
- (b) Biaya tetap, adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. Contohnya biaya asuransi, biaya pajak, biaya tenaga kerja tidak langsung. Misalnya perusahaan mengeluarkan biaya tetap pada bulan lalu sebesar Rp. 400.000,- yang terdiri dari biaya penyusutan Rp. 250.000,- dan biaya asuransi Rp. 150.000,-. Apabila perusahaan menaikkan tingkat produksinya dari 100 unit menjadi 200 unit, maka tingkat biaya penyusutan dan biaya asuransi akan tetap sama seperti pada tingkat produksi 100 unit. Sungguhpun begitu, dalam biaya tetap, biaya

perunit akan berubah pada saat terjadi perubahan tingkat produksi. dengan kenaikan produksi dari 100 unit menjadi 200 unit, jumlah biaya tetap tidak berubah yakni Rp. 400.000,- namun biaya tetap perunit akan menukik dari Rp. 4.000/unit menjadi Rp. 2.000/unit



- (c) Biaya semi-variabel, adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya ini mengandung unsur biaya tetap dan variable. Biaya ini terjadi karena hubungan jumlah biaya dengan basis aktivitas, disebut fungsi biaya (*cost function*), memiliki unsur yang konstan (atau tetap) terhadap perubahan volume aktivitas dan unsur yang variabel terhadap perubahan volume aktivitas. Sebagian dari biaya ini berubah seiring dengan volume atau pemakaian, dan sebagian lagi berperilaku tetap selama periode tertentu. Contoh biaya ini adalah biaya telephone dan gaji wiraniaga. Misalnya perusahaan mempunyai seorang wiraniaga yang diberikan gaji Rp. 150.000 ditambah komisi penjualan sebanyak Rp. 500 untuk tiap barang yang terjual. Apabila barang yang dijual sebanyak 200 unit, maka jumlah biaya penjualan sebesar Rp. 250.000, yang

berasal dari jumlah biaya gaji tetap Rp. 150.000 ditambah komisi penjualan Rp. 100.000 (Rp. 500 x 200 unit).



ad. 5) Penggolongan biaya atas dasar jangka waktu manfaatnya

Biaya ini dibagi menjadi dua :

- (a) Pengeluaran modal (*capital expenditures*), adalah pengeluaran biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi.
- (b) Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditures*), adalah pengeluaran biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi dimana pengeluaran tersebut terjadi

2.2.3. Metode Penentuan Biaya

Untuk mengetahui apakah unsur-unsur biaya itu dapat dikatakan sebagai biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi-variabel maka terlebih dahulu dilakukan perhitungan dengan menggunakan metode korelasi koefisien, yaitu hubungan dua variabel ada yang positif dan negatif. Hubungan X dan Y dikatakan positif apabila kenaikan (penurunan) X pada

umumnya diikuti oleh kenaikan (penurunan) Y. sebaliknya dikatakan negatif kalau kenaikan (penurunan) X pada umumnya diikuti oleh penurunan (kenaikan) Y.

Variabel Y yang nilainya akan diramalkan disebut variabel tidak bebas (*dependen variable*), sedangkan variabel X yang nilainya dipergunakan untuk meramalkan nilai Y disebut variabel tidak bebas (*independent variable*). Jadi menurut penulis jelas bahwa analisis korelasi koefisien ini memungkinkan kita untuk mengetahui sesuatu diluar hasil penyelidikan.

Adapun bentuk rumus perhitungan korelasi koefisien yang digunakan yaitu :

$$r = \frac{N \sum XY - (\sum X) \times (\sum Y)}{\sqrt{(N \sum X^2 - (\sum X)^2)} \times \sqrt{(N \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

Keterangan :

- X = Variabel tidak bebas
- Y = Variabel bebas
- r = Korelasi Koefisien
- n = Jumlah banyaknya sampel

Dari hasil perhitungan tersebut, penulis menggunakan batasan-batasan yang tujuannya untuk mengetahui apakah biaya tersebut termasuk biaya tetap, biaya variabel atau biaya semi-variabel. Adapun batasan-batasan yang penulis dapat kemukakan yaitu :



Keterangan yang dapat diambil dari batasan-batasan untuk perhitungan di atas, penulis berpendapat bahwa :

- Apabila r berada pada 0.00 sampai dengan 0.15, maka dapat dikatakan sebagai biaya tetap.
- Apabila r berada pada 0.15 sampai dengan 0.85, maka dapat dikatakan sebagai biaya semi-variabel.
- Apabila r berada pada 0.85 sampai dengan 1.00, maka dapat dikatakan sebagai biaya variabel.

2.3. Harga Pokok Produksi

2.3.1. Pengertian Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi merupakan semua biaya yang dikeluarkan atau digunakan untuk menghasilkan suatu barang atau jasa. Menurut *Mulyadi* dalam bukunya Akuntansi Biaya mengartikan harga pokok adalah : “Pengorbanan sumber ekonomis yang di ukur dalam satuan uang yang telah terjadi untuk memperoleh aktiva, atau secara tidak langsung untuk memperoleh penghasilan”. (Mulyadi; 1983; hal. 03)

Sedangkan *Mardiasmo* dalam bukunya Akuntansi Biaya mengatakan bahwa “Harga Pokok Produk Merupakan akumulasi dari biaya-biaya yang dibebankan

pada produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan”.

(Mardismo; 1994; hal. 02)

Sedangkan menurut *Soemarso, S.R* dalam bukunya Akuntansi Suatu Pengantar menyatakan bahwa : “Biaya barang yang telah diselesaikan selama suatu periode disebut harga pokok produksi barang selesai (*cost of goods manufactured*). Atau disingkat dengan harga pokok produksi”. (Soemarso; 1994; hal. 295)

2.3.2. Tujuan Penetapan Harga Pokok Produksi

Adapun tujuan penetapan harga pokok produksi menurut *Mulyadi* dalam bukunya Akuntansi Biaya adalah :

- 1) Menentukan harga jual yang akan dibebankan kepada konsumen.
- 2) Mempertimbangkan penerimaan dan penolakan konsumen.
- 3) Memantau realisasi biaya produksi.
- 4) Menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam neraca. (Mulyadi; 1993; hal. 41-42)

4. Harga Jual

2.4.1. Pengertian Harga Jual

Perkembangan dunia usaha dewasa ini semakin bertambah kompleks, baik yang berhubungan dengan persaingan, kelangsungan hidup maupun alokasi sumber-sumber yang dimiliki. Kondisi demikian telah menyebabkan perlunya persyaratan dan peralatan pengambilan keputusan

yang rasional, obyektif dan akurat. Salah satunya adalah dalam menentukan atau menetapkan harga jual baik berupa barang ataupun jasa yang diproduksi oleh suatu perusahaan.

Adapun menurut *Supriyono RA* dalam bukunya yang berjudul Akuntansi Manajemen menjelaskan bahwa “Harga Jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan”. (Supriyono R.A; 1991; hal. 332)

Secara umum teori ekonomi makro menyebutkan proses terjadinya harga adalah adanya kekuatan dominan yang saling berinteraksi yaitu kekuatan permintaan dan penawaran. Dengan demikian perusahaan tidak mampu mengendalikan harga produk yang dilempar ke pasar karena keadaan pasar itu sendiri. Walaupun sampai batas-batas tertentu perusahaan dapat mengontrol harga jualnya tetapi kontrol tersebut tidak menjadi sedemikian kuatnya sehingga harga pokok masih di pandang sebagai satu-satunya faktor penentu harga jual yang dominan dan titik awal dalam penetapan harga jual.

Sedangkan pada buku Menyusun Strategi Harga yang di susun oleh *Siswanto Sutojo* menjelaskan bahwa :

Harga Jual adalah sejumlah uang yang mereka tentukan sebagai imbalan barang dan jasa yang di perdagangkan dan sesuatu yang lain guna memuaskan konsumen seperti ketenaran merek produk, jaminan mutu atau layanan purna jual yang

membawa konsekuensi penambahan biaya dan investasi dana. (Siswanto Sutojo; 2001; hal. 89)

Dalam keadaan pasar persaingan sempurna dimana terjadi kompetisi yang ketat maka perlu mengetahui apakah harga jual peroduknya dapat bersaing dengan produk dari perusahaan lain yang sejenis dan harga tersebut masih cukup memberikan kontribusi pada margin kontribusi untuk menutupi biaya tetap dan mendapatkan laba. Untuk penetapan harga jual dalam situasi pasar seperti ini, bagian harga pokok per unit yang penting dan berguna adalah biaya-biaya variable karena biaya-biaya ini terdiri dari elemen-elemen biaya yang dapat dibandingkan diantara perusahaan-perusahaan dalam industri yang sejenis.

Uraian-uraian diatas menggambarkan bahwa harga mempunyai peranan penting dalam keberhasilan pemasaran produk dan kelangsungan hidup perusahaan. Beberapa dari peranan tersebut adalah menjadi salah satu penentu jumlah permintaan produk, mempengaruhi daya saing produk dan perusahaan, mempengaruhi kemampuan perusahaan menembus segmen pasar, mempengaruhi kinerja distribusi produk dan implementasi program promosi penjualan.

2.4.2. Tujuan Perubahan Harga Jual

Harga mempunyai peranan penting dalam keberhasilan pemasaran produk dan kelangsungan hidup perusahaan.

Dalam bukunya yang disusun oleh **Siswanto Sutojo** yang berjudul Menyusun Strategi Harga mengatakan bahwa beberapa diantaranya yang sering mereka ketengahkan adalah sebagai berikut:

- 1) Sebagai salah satu faktor penentu jumlah permintaan produk di pasar.
- 2) Untuk menentukan jumlah hasil penjualan dan keuntungan.
- 3) Dapat mempengaruhi segmen pasar yang dapat ditembus perusahaan.
- 4) Mempengaruhi keberhasilan distribusi produk
- 5) Mempunyai pengaruh terhadap implementasi program promosi penjualan. (Siswanto Sutojo; 2001; hal. 64 – 69)

Kesimpulan yang didapat dari uraian di atas bahwa di dalam menentukan harga produk, di samping memperhatikan biaya pengadaan produk perusahaan juga tidak boleh mengabaikan konsekuensi biaya yang ditimbulkan oleh pengadaan sesuatu yang lain guna memenuhi kepuasan konsumen. Selain itu perusahaan juga memperhatikan faktor persaingan harga yang berlaku dipasar.

2.4.3. Metode Penentuan Harga Jual

Menurut bukunya yang berjudul Akuntansi Manajemen yang di susun oleh **Mas'ud Machfoedz** menjelaskan bahwa terdapat lima bentuk metode dalam penentuan harga jual, diantaranya :

1) Gross Margin Pricing

Metode penentuan harga jual dengan proses margin pricing pada umumnya tepat digunakan oleh perusahaan perdagangan dimana jenis perusahaan ini tidak membuat sendiri produk yang dijual sehingga tidak banyak aktiva tetap yang digunakan. Adapun rumus perhitungan harga jual ini yaitu :

$$\text{Cost Produk} + (\text{Porsentase markup} \times \text{Dasar penentuan markup})$$

2) Direct Cost Pricing

Metode ini dikenal dengan nama *marginal income pricing*, karena hanya memperhitungkan biaya yang berhubungan secara proporsional dengan volume/penjualan sehingga menghasilkan *marginal income*.

$$(\text{Biaya produksi variable} + \text{Biaya lain-lain variable}) + (\text{Porsentase yang diinginkan} \times \text{Dasar penentuan laba})$$

3) Full Cost Pricing

Dalam metode ini semua jenis biaya dipakai sebagai dasar untuk menentukan harga jual. Semua biaya untuk membuat produk tersebut di hitung dan ditambah persentase laba yang diinginkan untuk menutupi biaya operasi dan laba yang diinginkan. Adapun rumus perhitungan harga jual ini yaitu :

$$\text{Biaya Produksi total} + \text{Margin (biaya produksi total)} + \text{Biaya operasi}$$

4) Time And Material Pricing

Metode ini kebanyakan digunakan untuk perusahaan jasa dimana tarif (harga jual) tertentu ditentukan dari upah langsung dan tarif lainnya dari bahan baku masing-masing, tarif ini dijadikan satu ditambah jumlah jumlah tertentu dari biaya tidak langsung serta laba yang diinginkan.

5) Return On Capital Employed Pricing

Metode ini prosedurnya dengan menentukan persentase *mark up* tertentu dari *capital employed*, yaitu kapital (*cosset*) yang dianggap mempunyai peran dalam memproduksi barang (produk). Adapun rumus perhitungan harga jual ini yaitu :

$$\frac{\text{Total cost} + (\text{persentase capital employed})}{\text{Volume penjualan}}$$

(Mas'ud Machfoedz; 1993; hal. 252 - 258)

2.4.4. Faktor-Faktor Pertimbangan Menentukan Harga Jual

Menurut *Siswanto Sutojo* dalam bukunya Menyusun Strategi Harga mengutarakan bahwa terdapat dua faktor yang harus dipertimbangkan perusahaan dalam menentukan harga jual barang atau jasa, yaitu :

- 1) Faktor Ekstern Perusahaan
 - (a) Status perusahaan dipasar
 - (b) Harga produk saingan
 - (c) Faktor psikologis
 - (d) Elastisitas permintaan produk
 - (e) Faktor ekstern lainnya

2) Faktor Intern Perusahaan

- (a) Sasaran strategi pemasaran terpadu
- (b) Sasaran Strategi harga jangka pendek dan menengah yang ingin dicapai perusahaan
- (c) Biaya pengadaan produk
- (d) Ciri-ciri khusus produk yang dipasarkan (Siswanto Sutojo; 2001; hal. 70 – 79)

Faktor psikologis harga merupakan faktor ekstern lain yang perlu diperhatikan setiap perusahaan dalam menentukan produk yang mereka pasarkan. Persepsi konsumen terhadap harga atau perubahan harga produk juga dipengaruhi berbagai macam bahan pertimbangan yang sifatnya psikologis.

Menurut **Supriyono** dalam bukunya **Akuntansi Manajemen (Proses Pengendalian Manajemen)**,

mengatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual antara lain :

- 1) Tujuan perusahaan, khususnya laba dan *return on investment* (ROI) yang diharapkan.
- 2) Biaya, khususnya biaya masa depan.
- 3) Pendapatan yang diinginkan.
- 4) Jenis produk atau jasa yang dijual.
- 5) Jenis industri.
- 6) Citra atau kesan masyarakat.
- 7) Pengaruh pemerintah, khususnya undang-undang, keputusan pemerintah, peraturan dan kebijaksanaan pemerintah.
- 8) Tindakan atau reaksi pesaing.
- 9) Tipe pasar yang dihadapi.
- 10) Trend ekonomi.
- 11) Gaya manajemen.
- 12) Tujuan non laba.
- 13) Tanggung jawab social perusahaan. (Supriyono; 1991; hal. 333)

2.5. Pengertian Analisis Biaya-Volume-Laba (*Cost-Volume-Profit Analisis*)

Analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit*) merupakan suatu model statik dari kondisi-kondisi yang sangat dinamik. *Henry Simamora* dalam Akuntansi Manajemen mengatakan bahwa :

Analisis Biaya-Volume-Laba (*Cost-Volume-Profit Analisis*) adalah :

- Merupakan suatu metode estimasi bagaimana perubahan variabel-variabel berikut akan mempengaruhi laba: biaya variabel perunit, harga jual perunit, jumlah biaya perperiode, volume penjualan dan bauran penjualan.
- Merupakan pemeriksaan bagaimana jumlah pendapatan dan jumlah biaya berubah seiring dengan perubahan volume penjualan.
- Merupakan instrumen yang lazim dipakai untuk menyediakan informasi yang bermanfaat bagi manajemen untuk pengambilan keputusan. (*Henry Simamora; 1999; hal. 159*)

Uraian di atas dapat diartikan bahwa dalam mengambil keputusan-keputusan bisnis, manajemen menaruh perhatian besar pada peluang-peluang laba dari serangkaian alternatif tindakan yang dihadapinya. Sungguhpun begitu, menyangkut alternatif tindakan yang melibatkan perubahan tingkat kegiatan usaha, laba tidaklah selalu berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan usaha.

2.5.1. Asumsi-asumsi yang membatasi Analisis Biaya-Volume-Laba (*Cost-Volume-Profit Analisis*)

Pada salah satu buku Pengantar Akuntansi Manajemen yang dikarang oleh *Charles T. Hongren* menjelaskan bahwa asumsi-asumsi yang membatasi Analisis Biaya-Volume-laba adalah :

- 1) Prilaku pendapatan dan biaya digambarkan dengan cermat dan bersifat linear di dalam rentang relevan itu. Perbedaan-perbedaan utama antara bagan pulang pokok akuntan dan bagan pulang pokok ahli ekonomi adalah:
 - (a) Garis penjualan akuntan digambarkan berdasarkan asumsi bahwa harga jual tidak berubah karena produksi atau penjualan, dan ahli ekonomi mengasumsikan bahwa penurunan harga jual secara normal ada kaitannya dengan penambahan volume penjualan.
 - (b) Biasanya akuntan mengasumsikan suatu biaya variabel yang konstan perunit, dan ahli ekonomi mengasumsikan bahwa biaya variabel perunit berubah menurut produksi.
- 2) Biaya dapat dikelompokkan kedalam kategori-kategori variabel dan tetap. Total biaya variabel berubah menurut perbandingan langsung dengan volume, jumlah biaya tetap tidak berubah dengan adanya perubahan volume.
- 3) Efisiensi dan produktivitas tidak berubah.
- 4) Bauran penjualan (*salesmix*) akan tetap konstan. Bauran penjualan adalah kombinasi relatif dari kuantitas berbagai produk perusahaan yang menghasilkan total penjualan.
- 5) Perbedaan tingkat persediaan pada awal dan akhir suatu periode kecil sekali. (Charles T. Hongren; 1986; hal. 45-46)

2.5.2. Konsep Marjin Kontribusi

Menurut *Henry Simamora* pada bukunya Akuntansi Manajemen menjelaskan bahwa :

Marjin Kontribusi (*Contribution margin*) adalah perbedaan antara harga jual perunit dan biaya variabel perunit. Merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan memberikan keuntungan dan berfaedah dalam perencanaan jangka pendek. (*Henry Simamora; 1999; hal. 161*)

Besar kecilnya marjin kontribusi tiap produk menentukan kemampuan masing-masing jenis produk menyumbangkan keuntungan kepada perusahaan. Meningkatkan marjin kontribusi dapat dilakukan dengan memperkecil biaya variabel atau menaikkan harga produk.

2.5.3. Analisis Titik Impas (*Break-Even Point Analysis*)

Siswanto Sutojo mendefinisikan Analisis Titik Impas (*Break-Even Point Analysis*) dalam bukunya Menyusun Strategi Harga yaitu sebagai berikut :

Analisis Titik Impas (*Break-Even Point Analysis*) adalah jumlah penjualan (dalam satuan produk atau nilai uang) dimana jumlah hasil penjualan (selama masa tertentu) sama dengan jumlah biaya total yang ditanggung perusahaan yang bersangkutan. (*Siswanto Sutojo; 2001; hal. 111*)

Jumlah penjualan BEP dapat dihitung dengan rumus :

$$BEP = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Marjin Kontribusi Perunit}}$$

Dengan jumlah penjualan *BEP* perusahaan tidak mendapatkan keuntungan namun juga tidak menderita kerugian. Apabila perusahaan dapat menjual produk diatas *BEP* (berapapun Jumlahnya) mereka akan mendapatkan keuntungan dan apabila sebaliknya akan menderita kerugian.

2.6. Laba (Pendapatan Bersih)

Laba sebagai motivasi adanya sebuah perusahaan yang merupakan balas jasa atas resiko dan ketidakpastian atas modal yang di tanam dalam perusahaan, atau sebagai akibat dari ketidak sempurna dan terpecah-pecahnya pasar dimana produksi dalam masyarakat tidak dapat dengan cepat menyesuaikan diri dengan perubahan permintaan dan keadaan perekonomian.

2.6.1. Pengertian Laba (Pendapatan Bersih) secara umum

Menurut Soemarso SR dalam bukunya Akuntansi Suatu Pengantar mengatakan bahwa "Laba (pendapatan bersih) adalah jumlah kenaikan bersih terhadap modal". (Soemarso SR; 1996; hal. 225)

Sedangkan menurut bukunya dalam Akuntansi Manajemen oleh Supriyono RA mendefinisikan bahwa "Laba (Pendapatan Bersih) adalah laba bersih yang diperoleh jika jika jumlah pendapatan lebih besar

dibandingkan dengan jumlah beban dalam periode yang sama. (Supriyono RA; 1991; hal. 188)

Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa laba merupakan kelebihan penghasilan atas biaya. Atau dapat juga diartikan bahwa selisih kenaikan antara total hasil pendapatan suatu perusahaan dengan total biayanya dalam periode tertentu atas modal atau investasinya.

2.6.2. Pengertian Laba (Pendapatan Bersih) Operasional

Yang di maksud dengan laba (pendapatan bersih) operasi menurut *Hornngren* dalam bukunya Akuntansi Di Indonesia menjelaskan bahwa :

Laba Operasi adalah Marjin kotor dikurangi beban operasi dan ditambah dengan pendapatan operasi lain-lain atau disebut juga keuntungan dari operasi. Disini Marjin Kotor didapat atas selisih antara pendapatan penjualan dengan harga pokok penjualan atau di sebut dengan laba kotor. (Hongren; 1997; hal. 257)

Sedangkan menurut *Syahrul* pada bukunya yaitu Kamus Akuntansi mengartikan bahwa:

Laba/Rugi Operasional (*Operating Profit or Loss*) adalah perbedaan antara penerimaan dengan biaya dan pengeluaran yang terkait dengan suatu bisnis, kecuali pendapatan yang berasal dari sumber-sumber di luar kegiatan normal bisnis dan sebelum pengurangan pendapatan. Di sebut juga keuntungan (kerugian) operasi netto (*net operating earnings or loss*) atau pendapatan (kerugian) operasi netto (*net operating income or loss*). (Syahrul; 2000; hal. 323)

Dari kedua pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa laba operasi (laba kotor) adalah selisih antara penghasilan penjualan dengan harga pokok persediaan barang yang terjual pada periode tertentu.

7. Dampak Perubahan Harga Jual Terhadap Tingkat Laba Operasi Perusahaan

Harga adalah faktor penentu jumlah keuntungan dan kemampuan perusahaan untuk bersaing. Hal ini dilakukan sejak dekade 1970-an di mana menempatkan strategi harga dalam menunjang keberhasilan program pemasaran produk, sehingga persaingan harga antar perusahaan pun meningkat. Membiasakan diri menyusun strategi harga jangka pendek dan menengah, menentukan tujuan-tujuan apa yang ingin di capai perusahaan, mempertimbangkan berbagai macam faktor yang mempengaruhi harga serta menciptakan berbagai macam metodologi di dalam menentukan harga.

Kebijaksanaan penetapan harga jual dalam jangka pendek dalam kaitannya dengan *produk costing* sangat dipengaruhi oleh adanya kapasitas produksi yang masih menganggur. Untuk menghadapi fluktuasi volume penjualan dalam jangka pendek, fluktuasi kombinasi produk yang dijual, dan perubahan harga maka perusahaan minimal harus dapat memperoleh pendapatan penjualan untuk menutup total biaya yang dikeluarkan.

Dalam jangka panjang tujuan utama dari kebanyakan perusahaan adalah memperoleh suatu harga yang dapat memberikan kontribusi laba yang paling besar. Usaha untuk memaksimalkan laba ini dapat dilakukan dengan menetapkan harga yang optimum. Harga optimum merupakan harga yang akan dapat memberikan selisih maksimum antara total pendapatan dengan total biaya. Tingkat volume dimana kenaikan dalam total biaya yang diakibatkan karena adanya tambahan satu unit volume sama dengan kenaikan dalam total pendapatan merupakan volume optimal. Harga yang terjadi dalam volume optimal ini merupakan harga optimum. Harga yang lebih tinggi dari harga optimum ini akan menurunkan kuantitas produk yang di minta dan menurunkan total laba. Sedangkan harga yang lebih rendah dari harga optimum akan menaikkan volume penjualan tapi menurunkan total laba.

Dihubungkan dengan kebijaksanaan penetapan harga jual, keadaan ini menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan tersebut untuk bersaing dalam harga akan sangat terbatas. Harga pokok akan masih merupakan faktor yang penting dalam pertimbangan untuk menetapkan harga jual. Faktor lain yaitu biaya, tingkat persaingan, pasar, elastisitas permintaan, karakteristik produk, peraturan pemerintah dan lain sebagainya.

Asumsi yang selalu dipakai adalah bahwa tujuan suatu perusahaan adalah laba maksimal (*profit maximization*). Asumsi ini membawa konsekuensi bahwa usaha-usaha perusahaan baru

berakhir apabila kondisi bagaimana diperoleh laba maksimal yaitu tingkat di mana *marginal cost* sama dengan *marginal revenue* telah di capai. Keadaan ini walaupun bukan hal yang mustahil merupakan suatu usaha yang sulit dan memakan biaya yang besar. Oleh karena itu para pengusaha sudah cukup puas bila perusahaan yang ditanganinya memperoleh laba yang memuaskan, stabil dan efisiensi.

Laba maksimal tidak dipandang hanya sebagai tingkat pengembalian dalam jangka pendek, tetapi sebagai tujuan yang akan direalisasi dalam beberapa tahun. Dalam menetapkan harga jual, terutama dalam jangka panjang, perusahaan akan mengejar beberapa tujuan sekaligus. Tujuan utama biasanya meliputi laba, pengembalian atas modal, pangsa pasar dan total penjualan. Sedangkan tujuan lainnya adalah memperbaiki rasio harga-pendapatan, likuiditas, dan hubungan antar industri sejenis. Untuk tujuan jangka panjang ini maka menurut penulis, perusahaan PT PUPUK KUJANG (PERSERO) telah tepat dalam memilih dan menggunakan metode *full cost pricing* yaitu dengan membebankan semua biaya produksi tetap ke dalam harga pokok. Selain itu dampak perubahan harga jual terhadap tingkat laba operasi perusahaan dapat pula dicari dengan pendekatan statistik, yaitu dengan menggunakan rumus regresi korelasi.

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian

Objek penelitian yang dilakukan penulis dalam menyusun skripsi ini yaitu pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO) yang berlokasi di jalan Jend. A. Yani No 39 Cikampek 41373 Jawa Barat – Indonesia.

3.2. Metode Penelitian

3.2.1. Desain penelitian

Untuk memperoleh fakta atau prinsip dalam menemukan, mengembangkan dan menguji kebenaran maka dilakukan pengumpulan dan penganalisa data (informasi) secara teliti; jelas dan sistematis dengan menggunakan pilihan-pilihan sebagai berikut :

3.2.1.1. Tujuan Studi

Tujuan studi dari penelitian ini adalah deskriptif, yaitu penelitian untuk memperoleh gambaran tentang suatu variabel, gejala atau keadaan, secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diteliti.

3.2.1.2. Type Penyelidikan

Type penyelidikan ini berbentuk *causal relationship*, yaitu menganalisis hubungan-hubungan antara suatu variabel dengan variabel yang lainnya atau bagaimana suatu variabel tersebut mempengaruhi variabel lainnya.

3.2.1.3. Unit Analisis

Unit analisis dalam penelitian ini adalah unit analisis yang menyangkut pada organisasi atau perusahaan yaitu pada PT PUPUK KUJANG (Persero) yang berlokasi di Jl. Jend. A. Yani No 39 Cikampek 41373 Jawa Barat – Indonesia.

2.	Laba Operasi	<p>Perbedaan antara penerimaan dengan biaya dan pengeluaran yang terkait dengan suatu bisnis, kecuali pendapatan yang berasal dari sumber-sumber diluar kegiatan normal bisnis dan sebelum pengurangan pendapatan</p> <p>Penerapan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Meningkatkan harga jual 2) Menurunkan biaya variabel 3) Meminimalkan biaya tetap 4) Meningkatkan volume penjualan 	Finansial	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pendapatan penjualan ▪ Biaya produksi ▪ Biaya periode (non produksi) ▪ Marjin Kontribusi ▪ Volume penjualan 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Jumlah Pendapatan penjualan ▪ Jumlah Biaya produksi ▪ Jumlah Biaya periode (non produksi) ▪ Jumlah Marjin Kontribusi ▪ Jumlah penjualan 	<p>Rasio</p> <p>Rasio</p> <p>Rasio</p> <p>Rasio</p> <p>Rasio</p>
----	--------------	--	-----------	---	---	--

3.2.3. Metode Penarikan Sampel

Metode penarikan sampel yang digunakan penulis dalam penulisan makalah skripsi ini adalah *Purposive Judgement Sampling* yang merupakan pengambilan sampel secara tidak acak berdasarkan pertimbangan tertentu atas data laporan keuangan periode tahun 2000 pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO).

3.2.4. Prosedur Pengumpulan Data

Metode yang penulis gunakan dalam proses pengumpulan data dan informasi penyusunan makalah skripsi ini adalah :

1) Riset Kepustakaan

Penelitian yang dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari teori-teori, literatur-literatur dan bahan bacaan lainnya yang terkait dengan penulisan dan pembahasan makalah skripsi ini.

2) Riset Lapangan

Penelitian dilakukan dengan cara melakukan peninjauan langsung ke PT PUPUK KUJANG (PERSERO) yang dijadikan objek penelitian oleh penulis. Pengumpulan dan pengambilan data, dilakukan dengan cara :

(a) Wawancara, yaitu melakukan tanya jawab dengan pihak-pihak terkait didalam penulisan skripsi ini.

- (b) Observasi, yaitu melakukan pengamatan langsung ke perusahaan dalam memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan penulis.
- (c) Kuisisioner, yaitu serangkaian daftar pertanyaan yang dibuat oleh penulis dan ditujukan kepada pihak perusahaan mengenai masalah yang dibahas dalam penulisan skripsi ini.

3.2.5. Metode Analisis

Metode Analisis yang digunakan adalah metode *Statistik Regresi Korelasi* (analisis regresi kuadrat terkecil sederhana). Tujuan digunakannya metode ini adalah untuk mengetahui bahwa perubahan harga jual mempunyai pengaruh yang sangat signifikan terhadap laba operasi perusahaan.

- 1) Menentukan Variabel Independen dan Variabel Dependen
 - Variabel Independen (*Variabel X*) Harga Jual.
 - Variabel Dependen (*Variabel Y*) Tingkat Laba Operasi Perusahaan.
- 2) Dalam menghitung nilai regresi dapat dicari dengan rumus :

$$Y = a + bX$$

Keterangan :

Y = Variabel Independen (variabel tidak bebas)

X = Variabel Dependen (variabel bebas)

a = Konstanta (nilai intercept)

b = Koefisien Regresi

- Nilai a dapat dihitung dengan rumus :

$$a = \frac{\sum Y}{N} - \frac{b \sum X}{N}$$

- Nilai b dapat dihitung dengan rumus :

$$b = \frac{N \sum XY - \sum X \sum Y}{N \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Profil Perusahaan

4.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

Di tahun enam puluhan, pemerintah mencanangkan pelaksanaan program peningkatan produksi pertanian didalam usaha swasembada pangan. Demi suksesnya program pemerintah ini maka kebutuhan akan pupuk mutlak harus dipenuhi mengingat produksi PUSRI (PUPUK SRIWIJAYA) waktu itu diperkirakan tidak akan mencukupi untuk memenuhi kebutuhan pupuk bagi petani di masa yang akan datang. Menyusul ditemukannya beberapa sumber Gas Alam dibagian Utara Jawa Barat, muncullah gagasan untuk membangun pabrik urea lainnya di Jawa Barat.

Tanggal 9 Juni 1975 lahirlah PT PUPUK KUJANG (PERSERO), sebuah BUMN dilingkungan Departemen Perindustrian yang mengemban tugas untuk membangun pabrik pupuk urea di desa Dawuan - Cikampek, Jawa Barat.

Bulan Juli 1976, pembangunan pabrik mulai dilakukan dengan kontraktor utama Kellogg Overseas Corporation (USA) dan Tokyo Engineering Corp (Japan) sebagai kontraktor pabrik urea. Pembangunan berjalan lancar sehingga tanggal 7

November 1978 pabrik sudah mulai memproduksi dengan kapasitas 500.000 ton/tahun urea dan 330.000 ton/tahun amonia ini terjadi 3 bulan lebih awal dari jadwal.

Pada tanggal 12 Desember 1978, Presiden Soeharto berkenan meresmikan pembukaan pabrik dan 1 April 1979, PT PUPUK KUJANG (PERSERO) mulai dengan operasi komersial.

Dalam rangka mensukseskan "Panca Usaha Pertanian", PT PUPUK KUJANG (PERSERO) telah melakukan penyuluhan mengenai cara pemakaian pupuk kepada para petani demikian juga telah dilakukan demonstrasi pertanian, meliputi tanaman padi, palawija, hortikultura dan lain-lain. tujuannya adalah untuk ikut serta memberikan contoh kepada para petani tentang bercocok tanam yang baik sehingga produksi per-satuan luas dan per-satuan waktu bisa ditingkatkan.

4.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan

Organisasi merupakan penggabungan dari dua orang atau lebih yang berkerja sama untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan sebelumnya. Sebagai alat untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan tersebut, setiap organisasi atau perusahaan harus beroperasi secara efisien dan efektif, untuk itu setiap organisasi perlu memiliki struktur organisasi yang

teratur serta jelas pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dalam perusahaan demi kelancaran jalannya operasi perusahaan.

Struktur Organisasi PT PUPUK KUJANG (PERSERO) berbentuk Organisasi Lini dan Staf, karena wewenang bergerak lurus dari atas ke bawah dan mempunyai staf ahli yang tidak langsung terlibat dalam kegiatan perusahaan. Ini dimungkinkan karena besarnya ukuran perusahaan. Karyawan staf atau staf departemen tidak secara langsung terlibat dalam kegiatan utama organisasi. Organisasi Lini dan Staf dapat menghilangkan kelemahan-kelemahan dari Organisasi Lini dan Fungsional, karena memperoleh keuntungan "*unit of command*" dari organisasi Lini dan spesialisasi dari adanya staf (ahli). Untuk memberi gambaran yang lebih jelas seperti yang terlihat pada lampiran (Struktur Organisasi PT PUPUK KUJANG (PERSERO) akan jelas tergambar hubungan wewenang dan tanggung jawab dalam organisasi yang disusun berdasarkan keterangan yang diperoleh dari perusahaan tersebut. Adapun tugas dan tanggung jawab tiap-tiap bagian dalam struktur organisasi sebagai berikut :

1) Dewan Komisaris Pemerintah

Dewan komisaris pemerintah adalah unsur pembina dan pengawas perusahaan yang mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

(a) Menetapkan kebijakan umum perusahaan.

Mengawasi pengurusan perusahaan dari segi manajemen perusahaan dan mengusulkan kepada pemerintah langkah-langkah yang perlu diambil dalam rangka menyempurnakan pengurusan perusahaan, termasuk susunan direksi perusahaan.

(b) Dewan Komisaris berhak meminta segala keterangan yang diperlukan kepada Direksi.

(c) Untuk memperlancar tugas administrasi Dewan Komisaris Pemerintah dibentuk Sekretariat Dewan Komisaris Pemerintah yang di pimpin oleh seorang Sekertaris Dewan Komisaris Pemerintah.

(d) Untuk memperlancar pelaksanaan tugasnya Dewan Komisaris Pemerintah dapat menunjukkan tenaga ahli dan membentuk badan atau kelompok kerja yang diperlukan yang dalam pelaksanaan sehari-hari berada di bawah koordinasi Sekertaris Dewan Komisaris Pemerintah.

(e) Dewan Komisaris Pemerintah bertanggung jawab Kepala Presiden.

2) Direksi Perusahaan

Direksi Perusahaan adalah unsur Pimpinan Perusahaan yang terdiri dari seorang Direktur Utama sebagai pimpinan dan 5 direktur sebagai anggota. Direksi bertugas dan

berkewajiban serta mempunyai wewenang sebagai berikut :

- (a) Memimpin, mengurus dan mengendalikan perusahaan sesuai tujuan perusahaan dan berdasarkan kebijakan umum yang ditetapkan oleh Dewan Komisaris Pemerintah.
- (b) Menyiapkan rencana kerja jangka panjang, menengah dan tahunan perusahaan.
- (c) Menyiapkan anggaran perusahaan berdasarkan rencana kerja tahunan perusahaan.
- (d) Membuat laporan berkala dan laporan tahunan perusahaan sesuai ketentuan dan peraturan perundangan yang berlaku.
- (e) Mengurus dan memelihara kekayaan perusahaan.
- (f) Menyiapkan susunan organisasi dan tata laksana perusahaan pada tingkat Korporat, Kegiatan Usaha, Unit Usaha dan Unit Operasi menurut jenis kegiatan yang diperlukan sesuai tujuan perusahaan.
- (g) Menyiapkan susunan organisasi anak perusahaan.
- (h) Memberikan semua keterangan yang diperlukan oleh Dewan Komisaris Pemerintah dan departemen yang bidang tugas dan tanggung jawabnya.
- (i) Mengawasi seluruh kegiatan aparatur perusahaan pada tingkat korporat, kegiatan usaha, unit usaha dan unit

operasi, anak perusahaan dan penyertaan modal perusahaan.

- (j) Mengawasi kontraktor perjanjian karya, melaksanakan pengolahan perusahaan kontraktor lainnya.
- (k) Mengangkat dan memperhatikan serta membina pekerja menurut peraturan perusahaan dengan memperhatikan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- (l) Menetapkan gaji, pensiun dan atau penghasilan lain para pekerja perusahaan sesuai peraturan perusahaan.

3) Direktur Utama

- (a) Memimpin dan mengendalikan serta memberikan petunjuk kepada para direktur dalam rangka melaksanakan keputusan direksi.
- (b) Direktur Utama berindak atas nama direksi dan mewakili perusahaan di dalam dan di luar pengadilan.
- (c) Direktur Utama berkewajiban menyampaikan laporan berkala dan tahunan kepada Dewan Komisaris Pemerintah dan menteri yang bidang tugas dan tanggung jawabnya.

4) Direktur

- (a) Direktur memimpin dan mengendalikan kegiatan sesuai dengan bidang kewenangan masing-masing.

- (b) Direktur memimpin dan mengawasi pelaksanaan kebijakan dan keputusan direksi dengan memperhatikan petunjuk Direktur Utama.
- (c) Direktur mengambil keputusan sesuai bidang kewenangan masing-masing, sepanjang keputusan tersebut berada dalam garis kebijakan dan keputusan direksi.
- (d) Direktur bertugas dan berkewajiban membantu Direktur Utama sesuai bidang kewenangan masing-masing dalam rangka pelaksanaan tugas perusahaan.
- (e) Dalam pelaksanaan tugasnya direktur bertanggung jawab kepada Direktur Utama sesuai bidang kewenangan masing-masing.
- (f) Direktur memberikan petunjuk, membimbing dan mengawasi pejabat dibawahnya.

Ada 4 (Empat) direktur didalam PT PUPUK KUJANG (PERSERO), masing-masing yaitu :

- Direktur Produksi

Membawahi Kompartemen Produksi beserta Staf-nya yang secara Langsung membawahi pada divisi produksi dan Divisi Pemeliharaan serta secara Tidak Langsung membawahi Biro Pengawasan Proses, Biro Inspeksi Dan Keselamatan, Biro Material dan Bagian Ekologi.

– **Direktur Teknik dan Pengembangan**

Membawahi Kompartemen Teknik dan Pelayanan Jasa beserta Staf-nya yang secara Langsung membawahi Divisi Konstruksi, Divisi Industri Peralatan Pabrik dan Divisi Jasa Pelayanan Pabrik serta secara Tidak Langsung membawahi Biro Sistem Manajemen, Biro Pengadaan, Biro Pengembangan dan Biro Rancang Bangun.

– **Direktur Keuangan dan Komersil**

Membawahi Kompartemen Administrasi Keuangan beserta Staf-nya yang secara Langsung membawahi Divisi pemasaran dan di koordinir oleh Kantor Pupuk Kujang Jakarta serta secara Tidak Langsung membawahi Biro Anggaran, Biro Keuangan, Biro Akuntansi dan Biro Teknologi Informasi.

– **Direktur Umum dan sumber daya Manusia**

Membawahi Kompartemen Umum beserta Staf-nya secara Tidak Langsung membawahi Biro Pengamanan, Biro Kesehatan, Biro Umum, Biro Ketenagakerjaan dan Biro Pendidikan Dan Latihan.

5) **Sekretaris beserta Staf-nya**

Secara Tidak Langsung membawahi Biro Pembinaan Usaha Kecil Dan Koperasi, Biro Hukum Dan Tata Usaha Dan Biro Administrasi Perusahaan Patungan serta

dikoordinir oleh Satuan Pengawasan Intern dan Hubungan Masyarakat.

6) Satuan Pengawasan Intern

- (a) Mengkoordinir, menyelenggarakan dan mengawasi kegiatan perawatan seluruh sarana dan prasarana pupuk urea.
- (b) Menyelenggarakan tugas-tugas pengawasan sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk menghindari terjadinya penyimpangan di bidang administrasi atau keuangan dan dibidang teknik.
- (c) Menyusun rencana kerja pengawasan bidang administrasi atau keuangan dan bidang teknik.
- (d) Dalam melaksanakan tugas, SPI menyampaikan laporan hasil kegiatan kepada Direktur Utama untuk menentukan tindak lanjut.
- (e) Melaksanakan tugas-tugas lain sesuai dengan bidangnya yang diberikan oleh Direktur Utama.
- (f) Memberikan saran pertimbangan kepada Direktur Utama tentang langkah-langkah yang perlu diambil di bidang tugasnya.
- (g) Dalam melaksanakan tugasnya SPI bertanggung jawab kepada Direktur Utama.

7) Biro Hukum dan Tata Usaha

Mempunyai tugas dalam penetapan kebijakan bantuan dan konsultasi hukum, hubungan pemerintah dan masyarakat, pengamanan perusahaan, pengelolaan asset non operasi.

Untuk melaksanakan tugas sebagaimana dimaksud di atas, biro ini mempunyai fungsi untuk menyelenggarakan :

- (a) Kegiatan pemberian bantuan dan konsultasi hukum
- (b) Pembinaan hubungan baik dengan institusi, lembaga negara dan pemerintah, masyarakat dan badan-badan lainnya, peningkatan citra perusahaan serta pengamanan perusahaan.
- (c) Layanan jasa kantor pusat dan pengelolaan asset non operasi.
- (d) Mendukung bidang usaha dan unit usaha sesuai dengan strategi dan kebijakan perusahaan.

8) Hubungan Masyarakat

- (a) Adanya program penggerak pembangunan wilayah yang bertujuan untuk mempercepat penyesuaian pola kehidupan masyarakat disekitar pabrik.
- (b) Memberikan stimulasi kepada masyarakat untuk meningkatkan kehidupan sosial ekonomi kearah yang lebih layak
- (c) Pembangunan tempat ibadah, penyediaan air bersih, pembuatan mck dan jembatan di beberapa desa

- (d) Pembangunan jaringan irigasi, bantuan sarana rumah sakit.
- (e) Bantuan bidang pendidikan, penyelenggaraan sekolah magang
- (f) Bantuan pupuk sweeping, dan sebagainya.

4.1.3. Bidang Usaha dan Kegiatan Perusahaan

Bahan baku utama dalam Proses Produksi (*Production Process*) Urea adalah Gas Alam, Air dan Udara. Ketiga bahan baku tersebut diolah untuk menghasilkan *Nitrogen (N₂)*, *Hidrogen (H₂)* dan *Karbon Dioksida (CO₂)*. Pabrik pupuk ini terdiri dari unit amonia dan unit urea. Amonia diproduksi dalam pabrik amonia dan merupakan hasil reaksi gas Nitrogen dan Hidrogen. Tahap selanjutnya, Amonia dan Karbon Dioksida dilanjutkan pengolahannya ke unit urea untuk memperoleh urea butiran dengan diameter 1-2 mm. Pabrik Amonia dirancang oleh Kelloogg Overseas Corp, dari Amerika Serikat sedangkan proses pembuatan ureanya oleh Toyo Engineering Corp dari Jepang. Untuk penyediaan Gas Alam ini Pertamina mengambil sumber lepas pantai laut Jawa dengan kapasitas 60 MMSCF/hari. Sedangkan untuk penyediaan air baku pabrik telah dibangun stasiun pompa air, yakni di daerah Parungkadali Bendung Curug dan di Cicako sebelah hilir Jatiluhur dengan kapasitas 1000 m³/jam. Keadaan ini dapat

dilihat pada (gambar 3) dalam Skema Produksi PT PUPUK KUJANG (PERSERO).

Adapun Unit-unit Produksi (*Production Units*) PT PUPUK KUJANG (PERSERO) adalah :

- Unit Penjernihan Air, menghasilkan berbagai jenis kualitas untuk keperluan antara lain : Air Pendingin, kapasitas 573 m³/jam. Air Minum kapasitas 75 m³/jam. Air Pemadaman kebakaran. Air bebas mineral untuk umpan ketel Unit Pembangkit Uap kapasitas 180 ton/jam.
- Unit Pemisahan Udara, menghasilkan Nitrogen dengan kapasitas 260 Nm³/jam.
- Unit Pembangkit Uap, unit ini terdiri dari satu unit Wastw heat boiler kapasitas 97 ton/jam dan dua unit Package Boiler kapasitas 100 ton/jam/unit.
- Unit Pembangkit Listrik, terdiri dari satu unit Gas turbine generator kapasitas 15 MW, tiga unit Diesel Standbay generato kapasitas 750 KW/unit dan satu unit diesel emergency geneator kapasitas 375 KW.
- Unit Amonia menghasilkan Amonia dengan kapasitas terpasang 1.000 MT/tahun dan disamping itu menghasilkan 1.300 MT/tahun Karbon Dioksida serta 1.000 NM³/jam Gas Hidrogen. Unit urea menghasilkan butiran urea dengan kapasitas terpasang 1.725 MT/hari atau 570.000 MT/tahun.

- Unit Urea menghasilkan butiran urea disalurkan ke Unit Pengantongan melalui Belt Conveyor. Disini urea butiran dikemas dalam kantong plastik dengan berat masing-masing 50 kg untuk kemudian dipasarkan.

Selain itu di dalam mengoptimalkan Administrasi Keuangan disusunlah Laporan Keuangan perusahaan sebagai bahan untuk penilaian hasil kegiatan usaha selalu dapat diterbitkan baik secara bulanan (paling lambat setiap tanggal 10 bulan berikutnya) maupun tahunan. Demikian pula dengan Rencana Pendapatan dan Biaya PT PUPUK KUJANG (PERSERO) yang merupakan pedoman bagi kegiatan operasional perusahaan selalau tepat disampaikan kepada pemegang saham dan kuasa pemegang saham tiga bulan sebelum kegiatan perusahaan tahun yang akan berjalan. Hal ini semua berkat penyempurnaan tata kerja dan peningkatan kualitas pelaksanaan serta adanya fasilitas komputer yang dimiliki oleh PT PUPUK KUJANG (PERSERO) sudah mulai berperan. Penataan prosedur yang cepat dan aman terus ditingkatkan baik melalui pengawasan aktif oleh Satuan Pengawasan Intern maupun Pengawasan Melekat (*Built In Control*) dalam rangka meningkatkan Efisiensi Operasional Perusahaan.

Pemasaran dan penyaluran pupuk urea kujang dilakukan oleh PT PUPUK SRIWIDJAJA (PUSRI), dengan daerah

pemasarannya ditentukan di Jawa Barat dan bagian utara Jawa Tengah. Dalam rangka menyukseskan “Panca Usaha Pertanian”, PT PUPUK KUJANG (PERSRO) telah melakukan penyuluhan mengenai cara pemakaian pupuk kepada para petani demikian juga telah dilakukan Demonstrasi Pertanian, meliputi tanaman Padi, Palawija, Holtikultura dan lain-lain. Tujuannya adalah untuk ikut serta memberikan contoh kepada para petani tentang bercocok tanam yang baik sehingga produksi per-satuan luas dan per-satuan waktu bisa ditingkatkan.

Dalam rangka pengembangan PT PUPUK KUJANG (PERSERO) telah dilakukan pula pembangunan beberapa unit produksi. Usaha ini dilaksanakan untuk menunjang program pemerintah antara lain menumbuhkan usaha keterkaitan industri dan meningkatkan ekspor hasil industri atau mensubsidi produk impor. Selain itu PT kawasan Industri Kujang Cikampek (KIKC) adalah anak perusahaan PT PUPUK KUJANG (PERSERO) yang berdiri sejak tahun 1990 dengan luas area 140 Ha. KIKC juga menyediakan jasa yang diperlukan untuk memperoleh semua perijinan pendirian pabrik, impor bahan baku dan ekspor produk.

Adapun nama perusahaan dan produk yang dihasilkannya yaitu :

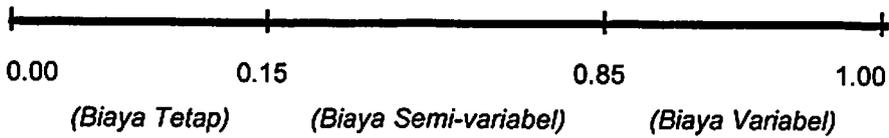
- PT SINTAS KURAMA PERDANA, menghasilkan *Asam Forminat* dengan kapasitas produksi 11.000 MT/tahun yang berguna untuk industri karet dan tekstil.
- PT MULTI NITROTAMA KIMIA, menghasilkan *Amonium Nitrat* dengan kapasitas produksi 55.000 ton/tahun *Asam Nitrat* dan 26.000 ton/tahun amonium nitrat yang berguna untuk bahan baku peledak.
- PT PEROKSIDA INDONESIA PRATAMA, menghasilkan *Hidrogen Peroksida* dengan kapasitas produksi 16.000 ton/tahun H₂O₂ dengan konsentrasi 50% yang berguna untuk industri kertas dan tekstil.
- PT KUJANG UNITED CATALYSTS, menghasilkan *Katalis* dengan kapasitas produksi 1.100 MT/tahun yang berguna untuk industri pupuk dan pengolahan minyak bumi.
- PT MEGAYAKU KEMASAN PERDANA, menghasilkan *Jerrycan* dengan kapasitas produksi 720.000 buah/tahun yang berguna untuk kemasan bahan-bahan seperti asam forminat, asam nitrat, hidrogen perioksida dan lain-lain.

2. Profil Responden

Dalam penelitian ini, penulis memperoleh data mengenai profil perusahaan dan data-data yang berkaitan dengan dampak perubahan harga jual terhadap tingkat laba operasi pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO) dari nara sumber sebagai berikut :

- 1) Nama : Bapak Uson Karsono
Jabatan pada perusahaan : Kepala Bagian Akuntansi Biaya
dalam Biro Akuntansi
Pendidikan terakhir : S1 (Akuntansi)
- 2) Nama : Bapak Sukma, SE selaku
Jabatan pada perusahaan : Kepala Bagian Akuntansi
Manajemen dalam Biro Akuntansi
Pendidikan terakhir : S1 (Akuntansi)
- 3) Nama : Bapak Yarie Suchyar
Jabatan pada perusahaan : Kepala Biro Diklat
Pendidikan terakhir : D3 (Akuntansi)

Untuk mengetahui penggolongan biaya, maka penulis membuat batasan-batasan sebagai berikut :



Adapun keterangan yang dapat di ambil dari batasan-batasan tersebut yaitu :

- Apabila r berada pada 0.00 sampai dengan 0.15, maka dapat dikatakan sebagai biaya tetap.
- Apabila r berada pada 0.15 sampai dengan 0.85, maka dapat dikatakan sebagai biaya semi-variabel.
- Apabila r berada pada 0.85 sampai dengan 1.00, maka dapat dikatakan sebagai biaya variabel.

Untuk keperluan perhitungan diperlukan data-data yang terdapat pada lampiran (table I, table II dan Tabel III) dan hasilnya dapat dilihat pada lampiran (table 4.4. – 4.13.) dan dari hasil perhitungan tersebut dapat digolongkan unsur-unsur biaya produksi sebagai berikut :

Perilaku Biaya Produksi PT PUPUK KUJANG (PERSERO)

No	Jenis Biaya	Perilaku Biaya
1	Biaya Bahan Baku	Variabel
2	Biaya Upah Langsung	Variabel
3	Biaya Overhead Pabrik	
	- Biaya Kantong Plastik	Variabel
	- Biaya Bahan Bakar	Semi Variabel
	- Biaya Listrik	Semi Variabel
	- Biaya Air	Semi Variabel
	- Biaya Pemeliharaan Mesin dan Instalasi	Semi Variabel
	- Biaya Asuransi	Tetap
	- Biaya Penyusutan	Tetap
	- Biaya Upah Tidak Langsung	Tetap

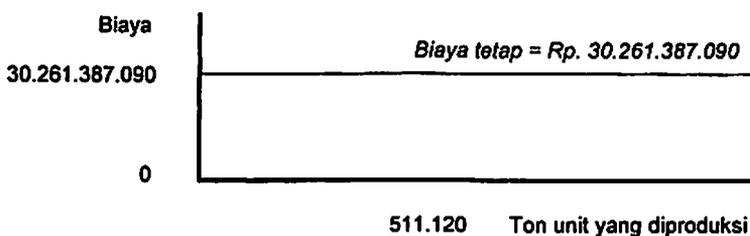
Sumber : PT PUPUK KUJANG (PERSERO)

1) Analisis Perilaku Biaya Tetap

Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang jumlahnya tidak berubah, terlepas dari perubahan tingkat aktivitas dalam kisaran relevan tertentu. Tidak sebagaimana halnya biaya variable, biaya tetap tidaklah terpengaruh oleh perubahan aktivitas selama periode tertentu. Contoh: biaya asuransi, penyusutan dan upah tidak langsung. Biaya-biaya tersebut dikatakan sebagai biaya tetap karena biaya itu tidak dipengaruhi oleh bertambah atau berkurangnya volume/penjualan produk. Adapun besarnya biaya tetap dalam tahun 2000 untuk memproduksi 511.120 Ton pupuk urea pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO) adalah :

□ Perhitungan biaya tetap :

Biaya asuransi	Rp.	4.734.810.000
Biaya penyusutan	Rp.	25.494.528.000
Biaya upah tidak langsung	Rp.	32.049.090
		<hr/>
Total biaya tetap	Rp.	30.261.387.090
Biaya perunit	Rp.	59.206
		<hr/> <hr/>



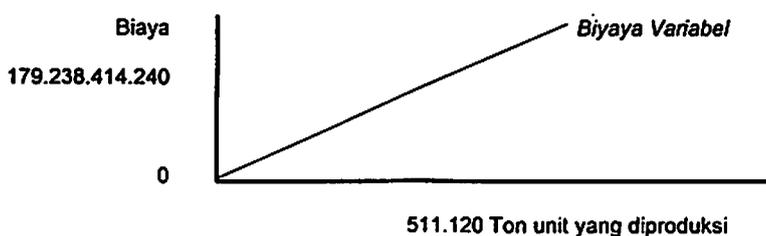
2) Analisis Perilaku Biaya Variabel

Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang jumlah keseluruhannya berubah sebanding dengan perubahan tingkat aktivitas bisnis. Dengan demikian, apabila tingkat aktivitas

meningkat 10 %, maka jumlah biaya variabel juga ikut meningkat sebesar 10 %. Sekalipun demikian, biaya variabel perunit jumlahnya tetap pada saat terjadi perubahan tingkat aktivitas. Aktivitas dapat dinyatakan dalam beberapa cara, seperti unit yang dihasilkan, unit yang dijual, jam mesin yang dioperasikan, dan lain-lain. Contoh: biaya bahan baku, biaya upah langsung, biaya kemasan dan lain-lain. Adapun besarnya biaya variabel dalam tahun 2000 untuk memproduksi 511.120 Ton pupuk urea pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO) adalah :

□ Perhitungan biaya variabel :

Biaya bahan baku	Rp.	149.490.844.240
Biaya upah langsung	Rp.	27.447.530.000
Biaya kantong plastik	Rp.	2.300.040.000
		<hr/>
Total biaya variabel	Rp.	179.238.414.240
Biaya perunit	Rp.	350.677
		<hr/> <hr/>



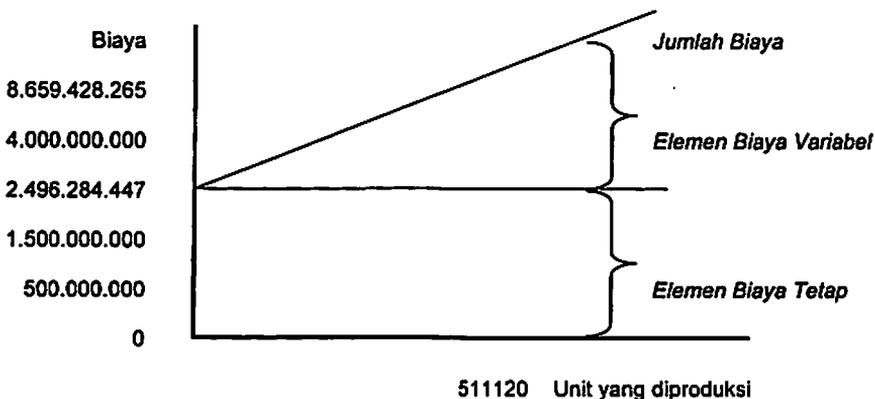
3) Analisis Perilaku Biaya Semi-variabel

Biaya semi-variabel adalah biaya yang mengandung unsur-unsur biaya variabel dan tetap. Biaya ini terjadi karena hubungan jumlah biaya dengan basis aktivitas, di sebut fungsi biaya, memiliki unsur yang konstan (tetap) terhadap perubahan volume aktivitas dan unsur yang variabel terhadap

perubahan volume aktivitas. Contoh: biaya bahan bakar, listrik dan lain-lain. Adapun besarnya biaya semi-variabel dalam tahun 2000 untuk memproduksi 511.120 Ton pupuk urea pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO) adalah :

□ Perhitungan biaya semi-variabel

Biaya bahan bakar tetap	Rp	962.936.757
Biaya listrik tetap	Rp.	897.619.698
Biaya air tetap	Rp.	5.389.974
Biaya pemeliharaan mesin dan instalasi tetap	Rp.	630.338.018
Total biaya tetap	Rp.	2.496.284.447
Biaya bahan bakar variabel	Rp	2.246.852.433
Biaya listrik variabel	Rp.	1.346.429.547
Biaya air variabel	Rp.	48.509.766
Biaya pemeliharaan mesin dan instalasi variabel	Rp.	2.521.352.072
Total biaya variabel	Rp.	6.163.143.818
Total biaya semi-variabel	Rp.	8.659.428.265
Biaya perunit	Rp.	16.942



Dari ketiga perhitungan di atas, total besarnya biaya tetap dan biaya variabel dapat dilihat pada perhitungan sebagai berikut :

□ Biaya Tetap :

Biaya bahan bakar tetap	Rp	962.936.757
Biaya listrik tetap	Rp.	897.619.698
Biaya air tetap	Rp.	5.389.974

Biaya pemeliharaan mesin dan instalasi tetap	Rp.	630.338.018
Biaya asuransi	Rp.	4.734.810.000
Biaya penyusutan	Rp.	25.494.528.000
Biaya upah tidak langsung	Rp.	32.049.090

Total biaya tetap	Rp.	32.757.671.537
Biaya tetap perunit	Rp.	64.089

□ Biaya Variabel :

Biaya bahan baku	Rp.	149.490.844.240
Biaya upah langsung	Rp.	27.447.530.000
Biaya kantong plastik	Rp.	2.300.040.000
Biaya bahan bakar variabel	Rp.	2.246.852.433
Biaya listrik variabel	Rp.	1.346.429.547
Biaya air variabel	Rp.	48.509.766
Biaya pemeliharaan mesin dan instalasi variabel	Rp.	2.521.352.072

Total biaya variabel	Rp.	185.401.558.058
Biaya variabel perunit	Rp.	362.735

4.3.2. Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan

1) Perhitungan Harga Pokok Produksi

Unsur biaya produksi pada PT PUKUK KUJANG (PERSERO) terdiri dari biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Semua unsur biaya produksi tersebut dikendalikan pengeluarannya agar tercapai efisiensi biaya produksi. Keadaan ini dapat di lihat pada (gambar 4).

Dalam perhitungan harga pokok produksi ini, penulis menggunakan data di tahun 2000, adapun bentuk-bentuk perhitungannya sebagai berikut :

(a) Perhitungan Biaya Bahan Baku

Perhitungan biaya bahan baku merupakan biaya dari seluruh bahan yang menjadi bagian integral dari produk jadi dan dapat langsung dibebankan dalam kalkulasi harga pokok produk. Bahan baku utama yang digunakan pada PT PUPUK KUJUNG (PERSERO) adalah Gas Alam dan biaya bahan baku tersebut dapat berubah seiring dengan tingkatan produksi yang dihasilkan.

Didalam menghasilkan 1 Ton pupuk urea, dibutuhkan bahan baku gas alam sebanyak $\pm 1.000 \text{ M}^3$. Adapun besarnya biaya bahan baku dapat ditentukan dengan menggunakan perhitungan yang telah ditetapkan oleh perusahaan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} &= \text{Harga bahan baku gas alam} \times 1.000 \text{ M}^3 \\ &= \text{Rp. } 292,477/\text{M}^3 \times 1.000 \text{ M}^3 \\ &= \text{Rp. } 292.477,- \end{aligned}$$

Maka untuk menghasilkan 511.120 Ton pupuk urea akan membutuhkan biaya bahan baku gas alam sebesar :

$$511.120 \times \text{Rp. } 292.477,- = \text{Rp. } 149.490.844.240,-$$

(b) Perhitungan Biaya Upah Langsung

Biaya tenaga kerja merupakan biaya yang dikeluarkan untuk pekerja yang langsung ikut dalam proses pembuatan produk (buruh pabrik), upah ini langsung di kalkulasikan setiap sebulan sekali dan dibayarkan kepada buruh pabrik

Perusahaan memiliki tenaga kerja sebanyak 3.098 orang karyawan, sedangkan waktu yang akan dibutuhkan dalam

memproduksi pupuk sebanyak 511.120 Ton diperlukan 8760 Jam atau sama dengan 365 Hari kerja (1 tahun). Upah yang dibayarkan kepada karyawan dalam 1 hari kerja sebesar ± Rp.

24.273,31, sehingga perhitungannya sebagai berikut :

$$= 3098 \text{ karyawan} \times 365 \text{ hari kerja} \times \text{Rp. } 24.273,31$$

$$= \text{Rp. } 27.447.530.000,-$$

$$\text{Biaya upah langsung perunit (Rp. } 27.447.530.000/511.120)$$

$$= \text{Rp. } 53.759$$

(c) Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik biasanya terdiri dari banyak macam pos biaya. Salah satu cirri dari pada biaya ini ialah bahwa biaya tersebut tidak bias di identifikasikan langsung dengan produk yang dihasilkan sehingga hubungan *input-output* juga sulit ditentukan. Untuk mengetahui berapa jumlah dan nilai dari pada biaya produksi yang dibutuhkan untuk etiap unit produk perlu diketahui terlebih dahulu jumlah dan nilai daripada tiap pos biaya yang merupakan bagian dari pada biaya pabrikasi tersebut. Adapun besarnya biaya overhead di dalam memproduksi pupuk urea sebanyak 511.120 Ton adalah sebagai berikut :

□ Perhitungan Biaya Overhead Pabrik		
- Biaya kantong plastik	Rp.	2.300.040.000
- Biaya bahan bakar	Rp	3.209.789.190
- Biaya listrik	Rp.	2.244.049.245
- Biaya air	Rp.	53.899.740
- Biaya pemeliharaan mesin dan instalasi	Rp.	2.851.690.090
- Biaya asuransi	Rp.	4.734.810.000
- Biaya penyusutan	Rp.	25.494.528.000
- Biaya upah tidak langsung	Rp.	32.049.090
		<hr/>
Total Biaya overhead Pabrik	Rp.	40.920.855.355
Biaya overhead pabrik perunit	Rp.	80.061

Dari data dan informasi hasil perhitungan di atas, besarnya total biaya produksi (pabrikasi) dapat dilihat pada perhitungan harga pokok produksi sebagai berikut :

- Biaya Bahan Baku	Rp.	149.490.844.240
- Biaya tenaga Kerja	Rp.	27.447.530.000
- Biaya Overhead pabrik	Rp.	40.920.855.355
Total Biaya Produksi	Rp.	<u>217.859.229.595</u>
Biaya produksi perunit	Rp.	426.238

2) Perhitungan Harga Pokok Penjualan

Penetapan harga pokok suatu produk dapat dilakukan secara "*ex ante*" (kalkulasi pendahuluan) atau "*ex post*" (kalkulasi kemudian) sesuai dengan tujuan dan penetapan tersebut. Kalkulasi pendahuluan dilakukan apabila harga pokok akan digunakan misalnya untuk dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan kalkulasi kemudian dilakukan misalnya untuk penetapan laba atau pengendalian biaya.

Dalam penetapan harga jual, harga pokok yang diperhitungkan tersebut belum terjadi. Oleh karena itu, harga pokok perlu dihitung terlebih dahulu untuk dijadikan sebagai dasar penetapan harga jual. Perhitungan ini sering disebut dengan kalkulasi pendahuluan (*voor calculate*). Dari kalkulasi pendahuluan ini akan di dapat harga pokok (pendahuluan) yang kemudian dengan menambahkan mark up tertentu (yang merupakan persentase laba yang di inginkan) akan didapat

harga jual (*target price*), gambaran ini dapat dilihat pada (Gambar 5).

Namun sebelumnya penulis menggunakan kalkulasi kemudian, oleh karena dalam kenyataannya perhitungan harga pokok inilah yang sering dilakukan secara rutin oleh perusahaan-perusahaan terutama pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO). Walaupun berhubungan dengan tujuan-kebiasaan untuk penetapan laba dan pengendalian biaya yaitu dengan menggunakan metode *full cost pricing*. Sebelum melakukan perhitungan, informasi yang didapat bahwa perusahaan mempunyai persediaan awal sebesar Rp. 9.246.435.000 dan persediaan akhir sebesar Rp. 8.839.473.000 Adapun perhitungannya dapat terlihat di bawah ini sebagai berikut :

□ Perhitungan Harga Pokok Penjualan :

1. Biaya Bahan Baku	Rp.	149.490.844.240
2. Biaya Upah Langsung	Rp.	27.447.530.000
3. Biaya Overhead Pabrik		
- Biaya kantong plastik	Rp.	2.300.040.000
- Biaya bahan bakar	Rp.	3.209.789.190
- Biaya listrik	Rp.	2.244.049.245
- Biaya air	Rp.	53.899.740
- Biaya pemeliharaan mesin dan instalasi	Rp.	2.851.690.090
- Biaya asuransi	Rp.	4.734.810.000
- Biaya penyusutan	Rp.	25.494.528.000
- Biaya upah tidak langsung	Rp.	32.049.090
Total Biaya overhead Pabrik	Rp.	40.920.855.355
Harga Pokok Produksi	Rp.	217.859.229.595
4. Persediaan		
Ditambah Persediaan Awal	Rp.	9.246.435.000
Dikurangi Persediaan Akhir	Rp.	8.839.473.000
Total Persediaan	Rp.	406.962.000
Harga Pokok Penjualan	Rp.	218.266.191.595

4.3.3. Perhitungan Harga Jual

Harga jual produk merupakan faktor yang penting bagi perusahaan karena penghasilan utama perusahaan di peroleh dari hasil penjualan yaitu harga jual dikalikan dengan unit yang dijual. Karena sifatnya yang penting ini maka perusahaan harus dapat menentukan harga jual atas produknya dengan layak sehingga dapat memenuhi tujuan yang ingin dicapai perusahaan.

Salah satu unsur yang sangat penting dalam menentukan harga jual produk yaitu harga pokok produksi. Berdasarkan harga pokok produksi tersebut, perusahaan menetapkan harga jual dengan menginginkan laba sebesar 15% dari biaya pokok produksi. Dalam penulisan skripsi ini, penulis menguraikan perhitungan harga jual yang digunakan perusahaan dengan metode *full cost pricing*.

Biaya Produksi + (% Yang Diinginkan X Dasar Penentuan Laba)
+ Biaya Operasi

□ Perhitungan Harga Jual *Full Cost Pricing* :

Biaya Bahan Baku	:	Rp. 149.490.844.240
Biaya Tenaga Kerja	:	Rp. 27.447.530.000
Biaya Overhead Pabrik	:	Rp. 40.920.855.355
Harga Pokok Produksi	:	Rp. 217.859.229.595
Laba Yang Diinginkan (15% X Rp. 217.859.229.595)	:	Rp. 32.828.884.439
Biaya Operasional	:	Rp. 36.466.819.000
Harga Jual (511.120 Ton)	:	Rp. 287.155.003.034
Harga Jual Per Ton	:	Rp. 561.815

Kemudian penulis akan menggunakan perhitungan dengan *metode gross margin pricing, direct cost pricing, time and material pricing dan return on capital employed*. Hal ini dilakukan sebagai perbandingan pada metode yang digunakan oleh perusahaan dalam kaitannya dengan penetapan harga jual, sehingga akan dapat terlihat jelas mana sebaiknya perusahaan harus menggunakan hasil dari perhitungan harga jual. Adapun bentuk perhitungannya sebagai berikut :

1) Gross Margin Pricing

$$\text{Cost Produk} + (\text{Porsentase markup} \times \text{Dasar penentuan markup})$$

Dalam penetapan harga jual ini, pada umumnya hanya digunakan oleh perusahaan dagang dimana perusahaan tersebut tidak memproduksi barang yang akan dijual. Sehingga kesimpulan yang penulis berikan bahwa perhitungan tersebut tidak tepat digunakan oleh PT PUPUK KUJANG (PERSERO), karena perusahaan tersebut memproduksi sendiri barang yang akan dijualnya.

2) Direct Cost Pricing

$$(\text{Biaya produksi variable} + \text{Biaya lain-lain variable}) + (\text{Porsentase yang diinginkan} \times \text{Dasar penentuan laba})$$

Penetapan harga jual pupuk urea menurut rumus di atas yakni jumlah biaya produksi variabel yang terdapat pada perusahaan ditambah perkalian antara besarnya porsentase

yang diinginkan dikali jumlah laba yang diharapkan yakni jumlah dari harga pokok produksi.

□ Perhitungan Harga Jual *Direct Cost Pricing* :

Biaya Bahan Baku	:	Rp.	149.490.844.240
Biaya Overhead Pabrik Variabel	:	Rp.	8.463.183.818
			<hr/>
Harga Pokok Produksi Variabel	:	Rp.	157.954.028.058
Laba Yang Diinginkan (15% x Rp. 157.954.028.058)	:	Rp.	23.693.104.208
Biaya Operasional Variabel	:	Rp.	36.466.819.000
			<hr/>
Harga Jual (511.120 Ton)	:	Rp.	218.113.951.266
Harga Jual Per Ton	:	Rp.	426.737
			<hr/> <hr/>

Penetapan harga jual dengan menggunakan metode ini sangat kurang efisien, sebab komponen biaya variabel saja yang digunakan. Sehingga perusahaan akan mengalami kerugian yang sangat besar yang disebabkan biaya tetap tidak dapat tertutupi dari harga jual yang telah diperoleh. Jadi penulis berkesimpulan bahwa penetapan harga jual ini tidak dapat digunakan oleh PT PUPUK KUJANG (PERSERO).

3) Time And Material Pricing

Dalam metode ini tarif ertentu ditentukan dari upah langsung dan tariff lainnya dari bahan baku masing-masing, tarif ini dijadikan satu di tambah jumlah tertentu dari biaya tidak langsung serta laba yang diinginkan. Metode ini kebanyakan digunakan oleh perusahaan-perusahaan jasa seperti percetakan, reparasi mobil. Sehingga penulis menyimpulkan bahwa PT PUPUK KUJANG (PERSERO) tidak dapat menggunakan metode ini karena perusahaan tersebut

bukan merupakan perusahaan jasa melainkan perusahaan yang menghasilkan produk barang yaitu pupuk urea.

4) Return On Capital Employed Pricing

Rumus perhitungannya :

$$\frac{\text{Total cost + (porsentase capital employed)}}{\text{Volume penjualan}}$$

□ Perhitungan Harga Jual *Return On Capital Employed Pricing*

Biaya Pokok Produksi	:	Rp.	217.859.229.595
Biaya Operasional	:	Rp.	36.466.819.000
Total Biaya	:	Rp.	254.326.048.595
Total Capital Employed	:	Rp.	35.437.237.000
Volume Penjualan	:		511.120 Ton
Persentase yang diinginkan	:		15%

Dari data di atas maka penentuan harga jual yang didapat untuk 511.120 Ton produk pupuk urea adalah :

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \frac{254.326.048.595 + (15\% \times 35.437.237.000)}{511.120} \\ &= \frac{259.641.634.145}{511.120} \\ &= \text{Rp. 507.985} \end{aligned}$$

Kesimpulan yang di dapat penulis yaitu harga jual yang di peroleh dari metode ini tidak dapat digunakan oleh perusahaan. Hal ini disebabkan besarnya harga jual akan tidak dapat menutupi besarnya biaya yang dikeluarkan sehingga laba yang didapat akan mengalami penurunan.

Dari kelima metode yang penulis kemukakan di atas, dapat dikatakan bahwa metode yang paling tepat dan wajar digunakan oleh perusahaan yaitu metode *full cost pricing*

karena disamping penggunaannya sederhana juga dapat menciptakan harga jual standar dan sesuai dengan harga jual yang di lempar ke pasaran.

Setelah harga jual di dapat, dilakukanlah perhitungan *margin kontribusi* yaitu perbedaan antara harga jual perunit dan biaya variabel perunit. Tujuannya merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan memberikan keuntungan dan berfaedah dalam perencanaan jangka pendek. Untuk mengilustrasikan konsep ini, dipakai format laba (rugi) kontribusi tahun 2000 PT PUPUK KUJANG (PERSERO). Apabila perusahaan sanggup menjual banyak pupuk urea sehingga mampu mengalirkan *margin kontribusi* sebesar Rp. 32.757.671.537 maka semua biaya tetap akan tertutupi dan paling tidak perusahaan akan mencapai titik impas. Untuk mencapai titik impas tersebut perusahaan harus menjual sebanyak 388.311 Ton pupuk urea karena setiap Ton menghasilkan margin kontribusi sebesar Rp. 199.080. Perhitungannya sebagai berikut :

□ **Margin kontribusi**

	Jumlah	Perunit
Penjualan (388.311 Ton)	Rp. 218.159.229.595	Rp. 561.815
Biaya variabel	Rp. 185.401.558.058	Rp. 362.735
Margin kontribusi	Rp. 32.757.671.537	Rp. 199.080
Biaya tetap	Rp. 32.757.671.537	
laba (rugi)	Rp. - 0 -	

Format ini memungkinkan perusahaan memproyeksikan keuntungannya pada setiap tingkat aktivitas dalam kisaran

relevan. Untuk tahun 2000 perusahaan memproyeksikan tingkat penjualan sebanyak 511.120 Ton pupuk urea, perkiraan laporan laba (rugi) kontribusinya sebagai berikut :

	Jumlah	Perunit
Penjualan (511.120 Ton)	Rp. 287.154.882.800	Rp. 561.815
Biaya variabel	Rp. 185.401.558.058	Rp. 362.735
Marjin kontribusi	Rp. 101.753.324.742	Rp. 199.080
Biaya tetap	Rp. 32.757.671.537	
laba (rugi)	Rp. 68.995.653.205	

Dengan demikian, perusahaan dapat memproyeksikan bahwa dengan prakiraan penjualan 511.120 Ton, maka talsiran laba bersih kemungkinan dapat di raup perusahaan adalah Rp. 68.995.653.205.

Kemudian untuk mengetahui titik dimana penjualan sama dengan jumlah biaya variabel ditambah biaya tetap, maka titik impas dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$BEP = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Marjin Kontribusi Perunit}}$$

□ Perhitungan titik impas (BEP)

$$BEP = \frac{\text{Rp. 32.757.671.537}}{\text{Rp. 199.080}} = 164.545 \text{ Ton pupuk urea}$$

Setelah titik impas dalam unit penjualan diketahui, titik impas penjualan dalam rupiah dapat dicari dengan mengalikan tingkat unit penjualan impas dengan harga jual perunit :

$$164.545 \text{ Ton pupuk urea} \times \text{Rp. 561.815} = \text{Rp. 92.443.849.175}$$

Dengan jumlah penjualan *BEP* perusahaan tidak mendapatkan keuntungan namun juga tidak menderita

kerugian. Apabila perusahaan dapat menjual produk diatas *BEP* (berapapun Jumlahnya) mereka akan mendapatkan keuntungan dan apabila sebaliknya akan menderita kerugian.

Selain itu di dalam penentuan harga jual, perusahaan juga dapat menggunakan % markup seperti rumus di bawah

Harga Jual/Unit	=	Biaya Produksi + % Markup
% Markup	=	$\frac{(\text{Biaya Operasi} + \text{Laba Yang Diharapkan})}{\text{Biaya Produksi}}$

Dari persamaan markup tersebut, perolehan besarnya harga jual pupuk urea akan didapat sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \% \text{ Markup} &= \frac{15\% (\text{Harga Pokok Produksi}) + \text{Biaya Operasional}}{\text{Biaya Produksi}} \\ &= \frac{15\% (217.859.229.595) + 36.466.819.000}{217.859.229.595} \\ &= 31\% \end{aligned}$$

□ Perhitungan harga jual *full cost pricing* :

Biaya Bahan Baku	:	Rp.	149.490.844.240
Biaya Tenaga Kerja	:	Rp.	27.447.530.000
Biaya Overhead Pabrik	:	Rp.	40.920.855.355
			217.859.229.595
Harga Pokok Produksi	:	Rp.	217.859.229.595
Laba Yang Diinginkan (31% X Rp. 217.859.229.595)	:	Rp.	67.536.361.174
Biaya Operasional	:	Rp.	36.466.819.000
			321.862.409.769
Harga Jual (511.120 Ton)	:	Rp.	321.862.409.769
Harga Jual Per Ton	:	Rp.	629.719

Biaya operasional dari perhitungan di atas tidak digunakan sebab telah termasuk kedalam persentase markup sebesar 31%. Dari perhitungan tersebut terdapat selisih harga jual awal dengan harga jual baru sebesar :

Rp. 629.719 – Rp. 561.815 = Rp. 67.904

Keterangan yang didapat dari hasil perhitungan tersebut dapat diartikan bahwa persentase laba yang diinginkan mempunyai peranan yang sangat menguntungkan bagi perusahaan. Gambaran yang dapat ditarik yaitu apabila besarnya persentase diturunkan dari 15% menjadi 7%, maka perusahaan akan mengalami penurunan laba bahkan dapat menyebabkan kerugian. Hal ini disebabkan besarnya biaya yang di dapat akan tidak dapat tertutupi, disamping itu perusahaan tidak memperoleh keuntungan. Sebaliknya apabila perusahaan menaikkan persentase dari laba yang diinginkan sebesar 20% atau lebih, kemungkinan besar perusahaan akan mendapatkan keuntungan lebih dari yang direncanakan sebelumnya.

Dari uraian di atas penulis menyimpulkan bahwa perusahaan telah tepat dalam menggunakan besarnya persentase laba yang diinginkan sebesar 15% atas harga pokok penjualan.

4.3.4. Perhitungan Laba (Pendapatan Bersih) Operasi

Perkembangan suatu perusahaan dapat di lihat dari laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan, apakah semakin baik atau mengalami kemerosotan. Untuk penjelasan dalam mempelajari hubungan atau kecenderungan dalam

menentukan posisi keuangan dan hasil operasi perusahaan diperlukan suatu metode atau teknik analisa agar dapat diketahui perubahan masing-masing pos yang ada dalam laporan. Sehingga perubahan besar akan terlihat dengan jelas dan dapat segera diadakan analisa lebih lanjut dan menunjukkan sampai seberapa jauh perkembangan keadaan keuangan perusahaan serta hasil-hasil yang dicapai

Untuk lebih jelasnya tampak pada laporan laba rugi yang didapat dari perhitungan di atas sebagai berikut :

□ Perhitungan Laba (Rugi)

Penjualan (511.120 Ton x Rp. 561.815)		Rp. 287.154.882.800
Harga Pokok Penjualan		Rp. 218.266.191.595
		<hr/>
Laba Kotor		Rp. 68.888.691.205
Biaya Operasional		
- Biaya Administrasi	Rp. 31.055.531.000	
- Biaya Penjualan	Rp. 1.915.604.000	
- Biaya Bunga	Rp. 3.495.684.000	
Jumlah Biaya Operasional		Rp. 36.466.819.000
		<hr/>
Laba (Rugi) Operasi		Rp. 32.421.872.205
		<hr/> <hr/>

Laporan rugi-laba yang di susun menurut *full cost pricing* ini menekankan pada klasifikasi fungsional yaitu fungsi produksi, penjualan dan administrasi. Perbedaan antara hasil penjualan dengan harga pokok penjualan merupakan laba kotor. Biaya penjualan dan administrasi dikurangkan dari laba kotor untuk mendapatkan laba (pendapatan bersih) operasi perusahaan.

Tingkat produksi menentukan berapa banyak jumlah biaya produksi tetap yang akan di tahan dalam persediaan di

akhir periode. Jika tingkat produksi melebihi tingkat penjualan (ada kenaikan dalam persediaan) maka jumlah biaya tetap yang dibebankan dalam suatu periode melalui harga pokok penjualan, dan penyimpangan volume akan lebih kecil dari jumlah biaya produksi tetap yang terjadi dalam periode tersebut. Hal ini disebabkan adanya biaya tetap yang masih ditahan dalam persediaan akhir periode.

Jika tingkat penjualan melebihi tingkat produksi (ada penurunan dalam persediaan) maka akibatnya akan berlawanan yaitu biaya tetap yang dibebankan dalam suatu periode melalui harga pokok penjualan dan penyimpangan volume akan lebih besar dari jumlah yang terjadi dalam periode tersebut. Hal ini dikarenakan adanya penjualan dalam periode berjalan yang mengambil dari unit persediaan awal sehingga biaya tetap yang pada awal periode ditahan dalam persediaan dan dibebankan sebagai harga pokok dalam periode berjalan.

Jika tingkat penjualan sama dengan tingkat produksi maka jumlah biaya yang dibebankan akan sama dengan jumlah biaya tetap yang terjadi pada laba bersih.

4.3.5. Dampak Perubahan Harga Jual Terhadap Tingkat Laba (Pendapatan Bersih) Operasi Perusahaan Pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO)

1) Pendekatan Kualitatif

Harga jual produk merupakan faktor yang penting bagi perusahaan karena penghasilan utama perusahaan di peroleh dari hasil penjualan yaitu harga jual dikalikan dengan unit yang dijual. Karena sifatnya yang penting ini maka perusahaan harus dapat menentukan harga jual atas produknya dengan layak sehingga dapat memenuhi tujuan yang ingin dicapai perusahaan. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual antara lain :

- 1) Tujuan perusahaan, khususnya laba dan return on investment (ROI) yang diharapkan.**
- 2) Biaya, khususnya biaya masa dedan.**
- 3) Pendapatan yang diinginkan.**
- 4) Jenis produk atau jasa yang dijual.**
- 5) Jenis industri.**
- 6) Citra atau kesan masyarakat.**
- 7) Pengaruh pemerintah, khususnya undang-undang, keputusan pemerintah, peraturan dan kebijaksanaan pemerintah.**
- 8) Tindakan atau reaksi pesaing.**
- 9) Tipe pasar yang dihadapi.**
- 10)Trend ekonomi.**
- 11)Gaya manajemen.**
- 12)Tujuan non laba.**
- 13)Tanggung jawab social perusahaan.**

Salah satu unsur yang sangat penting dalam menentukan harga jual produk yaitu harga pokok produksi. Berkaitan

dengan penetapan harga jual terdapat beberapa metode yang dapat digunakan antara lain :

- 1) **Gross Margin Pricing**
- 2) **Direct Cost Pricing**
- 3) **Full Cost Pricing**
- 4) **Time And Material Pricing**
- 5) **Return On Capital Employed Pricing**

Berdasarkan harga pokok produksi tersebut, perusahaan menetapkan harga jual dengan menginginkan laba sebesar 15% dari biaya pokok produksi. Dalam penulisan skripsi ini, penulis menguraikan perhitungan harga jual yang digunakan perusahaan dengan metode *full cost pricing*. Adapun rumus yang digunakan perusahaan adalah sebagai berikut :

$$\text{Biaya Produksi} + (\% \text{ Yang Diinginkan} \times \text{Dasar Penentuan Laba}) + \text{Biaya Operasi}$$

Selain itu salah satu fungsi manajemen dalam mengelola perusahaan adalah melakukan pengendalian terhadap biaya. Salah satu cara untuk mengendalikan biaya terutama biaya produksi adalah melalui anggaran. Anggaran merupakan biaya yang telah ditetapkan terlebih dahulu mengenai jumlah yang seharusnya dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk tertentu. Pengertian biaya yang seharusnya dikeluarkan dalam hal ini adalah biaya yang ditentukan dimuka yang merupakan pedoman dalam pengeluaran biaya yang seharusnya.

Dalam perhitungan harga pokok produksi, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik merupakan biaya yang melekat pada produk sehingga sering disebut sebagai biaya produksi. Apabila harga jual yang telah ditetapkan perusahaan dapat lebih rendah, maka perusahaan tersebut harus dapat menurunkan atau menekan dari ke tiga biaya tersebut.

Dari uraian tersebut penulis dapat melakukan perhitungan harga jual pupuk urea pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO) dengan produksi sebesar 511.120 Ton.

□ Perhitungan Harga Jual *Full Cost Pricing* :

Biaya Bahan Baku	:	Rp.	149.490.844.240
Biaya Tenaga Kerja	:	Rp.	27.447.530.000
Biaya Overhead Pabrik	:	Rp.	40.920.855.355
			<hr/>
Harga Pokok Produksi	:	Rp.	217.859.229.595
Laba Yang Diinginkan (15% X Rp. 217.859.229.595)	:	Rp.	32.828.884.439
Biaya Operasional	:	Rp.	36.466.819.000
			<hr/>
Harga Jual (511.120 Ton)	:	Rp.	287.155.003.034
Harga Jual Per Ton	:	Rp.	561.815
			<hr/> <hr/>

Setelah harga jual didapat, dilakukanlah perhitungan margin kontribusi yaitu perbedaan antara harga jual perunit dan biaya variabel perunit. Tujuannya merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan memberikan keuntungan dan berfaedah dalam perencanaan jangka pendek. Apabila perusahaan sanggup menjual banyak pupuk urea sehingga mampu mengalirkan margin kontribusi sebesar Rp. 32.757.671.537 maka semua biaya tetap akan tertutupi

dan paling tidak perusahaan akan mencapai titik impas. Untuk mencapai titik impas tersebut perusahaan harus menjual sebanyak 388.311 Ton pupuk urea karena setiap Ton menghasilkan *margin kontribusi* sebesar Rp. 199.080.

Perhitungannya sebagai berikut :

□ **Margin kontribusi**

	Jumlah	Perunit
Penjualan (388.311 Ton)	Rp. 218.159.229.595	Rp. 561.815
Biaya variabel	Rp. 185.401.558.058	Rp. 362.735
Margin kontribusi	Rp. 32.757.671.537	Rp. 199.080
Biaya tetap	Rp. 32.757.671.537	
laba (rugi)	Rp. - 0 -	

Format ini memungkinkan perusahaan memproyeksikan keuntungannya pada setiap tingkat aktivitas dalam kisaran relevan. Untuk tahun 2000 perusahaan memproyeksikan tingkat penjualan sebanyak 511.120 Ton pupuk urea, perkiraan laporan laba (rugi) kontribusinya sebagai berikut :

	Jumlah	Perunit
Penjualan (511.120 Ton)	Rp. 287.154.882.800	Rp. 561.815
Biaya variabel	Rp. 185.401.558.058	Rp. 362.735
Margin kontribusi	Rp. 101.753.324.742	Rp. 199.080
Biaya tetap	Rp. 32.757.671.537	
laba (rugi)	Rp. 68.995.653.205	

Dengan demikian, perusahaan dapat memproyeksikan bahwa dengan prakiraan penjualan 511.120 Ton, maka talsiran laba bersih kemungkinan dapat diraup perusahaan adalah Rp. 68.995.653.205.

Kemudian untuk mengetahui titik dimana penjualan sama dengan jumlah biaya variabel ditambah biaya tetap, maka titik impas dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$BEP = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Marjin Kontribusi Perunit}}$$

□ Perhitungan titik impas (BEP)

$$BEP = \frac{\text{Rp. 32.757.671.537}}{\text{Rp. 199.080}} = 164.545 \text{ Ton pupuk urea}$$

Setelah titik impas dalam unit penjualan diketahui, titik impas penjualan dalam rupiah dapat dicari dengan mengalikan tingkat unit penjualan impas dengan harga jual perunit :

$$164.545 \text{ Ton pupuk urea} \times \text{Rp. 561.815} = \text{Rp. 92.443.849.175}$$

Dengan jumlah penjualan *BEP* perusahaan tidak mendapatkan keuntungan namun juga tidak menderita kerugian. Apabila perusahaan dapat menjual produk diatas *BEP* (berapapun jumlahnya) mereka akan mendapatkan keuntungan dan apabila sebaliknya akan menderita kerugian.

Dalam perhitungan terhadap laba, penulis terlebih dahulu melakukan perhitungan harga pokok penjualan.

Adapun bentuk perhitungannya sebagai berikut :

□ Perhitungan Harga Pokok Penjualan :

1. Biaya Bahan Baku	Rp.	149.490.844.240
2. Biaya Upah Langsung	Rp.	27.447.530.000
3. Biaya Overhead Pabrik		
- Biaya kantong plastik	Rp.	2.300.040.000
- Biaya bahan bakar	Rp.	3.209.789.190
- Biaya listrik	Rp.	2.244.049.245
- Biaya air	Rp.	53.899.740
- Biaya pemeliharaan mesin dan instalasi	Rp.	2.851.690.090
- Biaya asuransi	Rp.	4.734.810.000

- Biaya penyusutan	Rp.	25.494.528.000
- Biaya upah tidak langsung	Rp.	32.049.090
Total Biaya overhead Pabrik	Rp.	40.920.855.355
<hr/>		
Harga Pokok Produksi	Rp.	217.859.229.595
4. Persediaan		
Ditambah Persediaan Awal	Rp.	9.246.435.000
Dikurangi Persediaan Akhir	Rp.	8.839.473.000
Total Persediaan	Rp.	406.962.000
<hr/>		
Harga Pokok Penjualan	Rp.	218.266.191.595
<hr/> <hr/>		

Dari perhitungan di atas, dilakukanlah perhitungan laporan keuangan berupa laporan laba (rugi). Hal ini dilakukan untuk melihat apakah perusahaan tersebut memperoleh keuntungan dari hasil penjualan produknya kepada konsumen. Banyak faktor didalam memperoleh besarnya keuntungan perusahaan baik itu dari faktor biaya yang digunakan, besarnya volume penjualan serta faktor-faktor lain yang secara langsung dapat mempengaruhi laba.

Laba maksimal tidak dipandang hanya sebagai tingkat pengembalian dalam jangka pendek, tetapi sebagai tujuan yang akan direalisasi dalam beberapa tahun. Dalam menetapkan harga jual, terutama dalam jangka panjang, perusahaan akan mengejar beberapa tujuan sekaligus. Tujuan utama biasanya meliputi laba, pengembalian atas modal, pangsa pasar dan total penjualan. Sedangkan tujuan lainnya adalah memperbaiki rasio harga-pendapatan, likuiditas, dan hubungan antar industri sejenis.

Laba (pendapatan bersih) operasi atau yang juga disebut keuntungan dari operasi dapat digunakan sebagai alat untuk melihat apakah perubahan harga jual yang ditetapkan oleh pihak manajemen memberikan dampak positif atau negatif terhadap keuntungan yang diperoleh perusahaan. Dampak positif berarti terjadinya peningkatan laba operasi sedangkan dampak negatifnya berarti penurunan laba operasi.

□ Perhitungan Laba (Rugi)

Penjualan (511.120 Ton x Rp. 561.815)	Rp.	287.154.882.800
Harga Pokok Penjualan	Rp.	218.266.191.595
		<hr/>
Laba Kotor	Rp.	68.888.691.205
Biaya Operasional		
- Biaya Administrasi	Rp.	31.055.531.000
- Biaya Penjualan	Rp.	1.915.604.000
- Biaya Bunga	Rp.	3.495.684.000
Jumlah Biaya Operasional	Rp.	36.466.819.000
		<hr/>
Laba (Rugi) Operasi	Rp.	32.421.872.205

Jadi penulis menyimpulkan bahwa dampak perubahan harga jual mempunyai pengaruh yang sangat signifikan terhadap tingkat laba operasi pada suatu perusahaan.

2) Pendekatan Statistik

Berhubungan dalam membahas dampak perubahan harga jual terhadap tingkat laba (pendapatan bersih) operasi, penulis dalam hal ini menggunakan pendekatan statistik regresi korelasi dengan data yang digunakan adalah data harga jual per unit tahun 2000, sebagai variable X (variable independen) dan tingkat laba (pendapatan bersih) operasi tahun 2000, sebagai variable Y (variable dependen). Metode

ini hasilnya akan lebih objektif sehingga secara teoritis dikatakan bahwa metode regresi korelasi lebih akurat dan paling mendekati hasil yang di inginkan.

Rumus persamaan garis lurus yang umum yaitu :

$$Y = a + bX$$

Y = Variabel Independen (variabel tidak bebas)

X = Variabel Dependen (variabel bebas)

a = Konstanta (nilai intercept)

b = Koefisien Regresi

- Nilai a dapat dihitung dengan rumus :

$$a = \frac{\sum Y}{N} - \frac{b \sum X}{N}$$

- Nilai b dapat dihitung dengan rumus :

$$b = \frac{N \sum XY - \sum X \sum Y}{N \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Tabel 4.14. Perhitungan Statistik Regresi Antara Harga Jual Dengan Laba Operasi

Bulan	Harga Jual (X)	Lab a Operasi (Y)	X ²	Y ²	X*Y
1	561.815	3.153.306.751,83	315.636.094.225	9.943.343.471.136.670.000	1.771.575.032.779.370
2	561.815	2.320.480.712,28	315.636.094.225	5.384.630.736.063.500.000	1.303.680.871.369.590
3	561.815	2.588.761.621,82	315.636.094.225	6.701.686.734.608.120.000	1.454.405.110.562.800
4	561.815	2.720.268.596,98	315.636.094.225	7.399.861.239.715.540.000	1.528.287.701.812.320
5	561.815	2.809.595.221,82	315.636.094.225	7.893.825.310.473.780.000	1.578.472.739.546.800
6	561.815	2.869.919.660,98	315.636.094.225	8.236.438.860.479.560.000	1.612.363.914.333.480
7	561.815	2.572.005.321,82	315.636.094.225	6.615.211.375.470.400.000	1.444.991.169.878.300
8	561.815	2.695.699.671,82	315.636.094.225	7.266.796.720.650.460.000	1.514.484.511.123.550
9	561.815	2.583.374.570,98	315.636.094.225	6.673.824.173.986.100.000	1.451.378.584.595.130
10	561.815	2.887.066.371,82	315.636.094.225	8.335.152.235.293.900.000	1.621.997.193.684.050
11	561.815	2.592.899.731,03	315.636.094.225	6.723.129.015.175.450.000	1.456.729.962.388.620
12	561.815	2.328.493.971,82	315.636.094.225	5.421.884.176.802.080.000	1.308.182.840.778.050
Total	6.740.780	32.121.872.205,00	3.787.633.130.700	86.595.784.049.855.500.000	18.046.549.632.852.100

Sumber : Data Diolah

Dari table tersebut dapat diambil keterangannya melalui hasil perhitungan regresi dibawah ini :

$$b = \frac{12 (18.046.549.632.852.100) - (6.740.780) (32.121.872.205.00)}{12 (3.787.633.130.700) - (6.740.780)^2}$$

$$= \frac{32.121.872.205.024}{13.482.560.000}$$

$$b = 2.382$$

$$a = \frac{32.121.872.205.00 - 2.382 (6.740.780)}{12}$$

$$= \frac{16.062.127.340}{12}$$

$$a = 1.338.510.612$$

Dengan telah diperoleh nilai a dan b, maka persamaan regresinya :

$$Y = 2.382 + 1.338.510.612 X$$

Dengan nilai koefisien regresi (b) = 2.382 menandakan atau bearti bahwa jika X = harga jual bertambah satu rupiah, maka akan mengakibatkan peningkatan Y = laba operasi sebesar 2.382 rupiah. Dan dengan nilai konstanta (a) = 1.338.510.612 bearti bahwa jika tidak ada perubahan (penambahan ataupun pengurangan = 0) harga jual, maka laba operasi sebesar 1.338.510.612 rupiah.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

1. Simpulan

5.1.1. Simpulan Umum

Simpulan umum adalah suatu simpulan yang di tarik dan di peroleh dari data pada obyek yang di teliti secara umum, obyek penelitian tang penulis lakukan adalah pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO). adapun simpulan umum yang dapat dijelaskan adalah sebagai berikut :

- 1) PT PUPUK KUJANG (PERSERO) adalah perusahaan BUMN yang bergerak dalam bidang pembuatan pupuk urea dan amonia
- 2) PT PUKUK KUJANG (PERSERO) dibangun di kawasan Inustri Kujang Cikampek di desa Dawuan, Cikampek, Jawa Barat pada tanggal 9 Juni 1975 oleh Presiden Soeharto.
- 3) Bahan baku utama dalam proses produksi urea dan ammonia ini adalah Gas Alam, Air dan Udara.
- 4) PT PUPUK KUJANG (PERSERO) dalam setahun memiliki kemampuan memproduksi dengan kapasitas \pm 570.000 ton Urea dan \pm 330.000 ton Amonia.
- 5) Untuk mengetahui dampak perubahan harga jual terhadap tingkat laba operasi perusahaan, penulis menggunakan

metode penetapan harga jual dan metode statistik regresi korelasi.

5.1.2. Simpulan Khusus

Simpulan khusus adalah suatu simpulan yang dirumuskan dari data pada objek yang di teliti secara spesifik. Adapun simpukan khusus yang dapat dijelaskan adalah sebagai berikut :

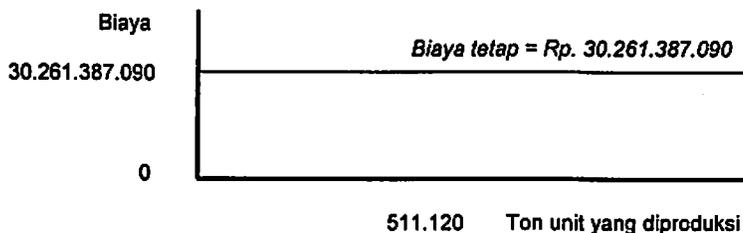
1) Analisis Prilaku Biaya

Adapun besarnya biaya yang digunakan untuk memproduksi 511.120 Ton pupuk urea pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO) adalah :

(a) Analisis prilaku biaya tetap

□ Perhitungan biaya tetap :

Biaya asuransi	Rp.	4.734.810.000
Biaya penyusuan	Rp.	25.494.528.000
Biaya upah tidak langsung	Rp.	32.049.090
Total biaya tetap	Rp.	30.261.387.090
Biaya perunit	Rp.	59.206

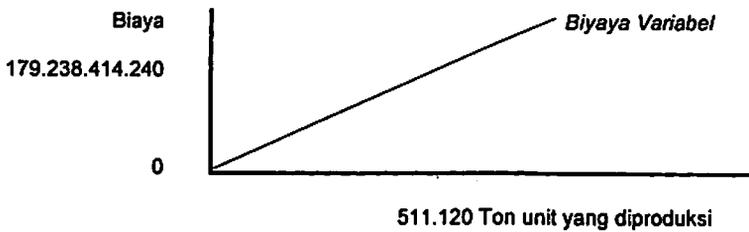


(b) Analisis Perilaku Biaya Variabel

□ Perhitungan biaya variabel :

Biaya bahan baku	Rp.	149.490.844.240
Biaya upah langsung	Rp.	27.447.530.000
Biaya kantong plastik	Rp.	2.300.040.000

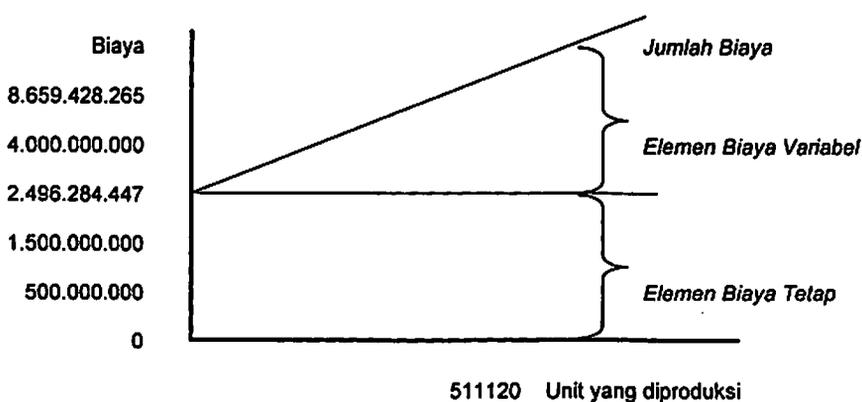
Total biaya variabel	Rp.	179.238.414.240
Biaya perunit	Rp.	350.677



(c) Analisis Perilaku Biaya Semi-variabel

□ Perhitungan biaya semi-variabel

Biaya bahan bakar tetap	Rp.	962.936.757
Biaya listrik tetap	Rp.	897.619.698
Biaya air tetap	Rp.	5.389.974
Biaya pemeliharaan mesin dan instalasi tetap	Rp.	630.338.018
Total biaya tetap	Rp.	2.496.284.447
Biaya bahan bakar variabel	Rp.	2.246.852.433
Biaya listrik variabel	Rp.	1.346.429.547
Biaya air variabel	Rp.	48.509.766
Biaya pemeliharaan mesin dan instalasi variabel	Rp.	2.521.352.072
Total biaya variabel	Rp.	6.163.143.818
Total biaya semi-variabel	Rp.	8.659.428.265
Biaya perunit	Rp.	16.942



2) Perubahan Harga Jual

Komponen harga jual mencakup harga pokok produksi, biaya operasional serta laba yang diinginkan. Berkaitan

dengan penetapan harga jual terdapat beberapa metode yang dapat digunakan :

- (1) **Gross Margin Pricing**
- (2) **Direct Cost Pricing**
- (3) **Full Cost Pricing**
- (4) **Time And Material Pricing**
- (5) **Return On Capital Employed Pricing**

Metode yang digunakan oleh PT PUPUK KUJANG (PERSERO) dari kelima metode di atas yaitu dengan menggunakan metode *Full Cost Pricing*, perhitungannya sebagai berikut :

Biaya Produksi + (% Yang Diinginkan X Dasar Penentuan Laba)
+ Biaya Operasi

□ Perhitungan Harga Jual *Full Cost Pricing* :

Biaya Bahan Baku	:	Rp.	149.490.844.240
Biaya Tenaga Kerja	:	Rp.	27.447.530.000
Biaya Overhead Pabrik	:	Rp.	40.920.855.355
Harga Pokok Produksi	:	Rp.	217.859.229.595
Laba Yang Diinginkan (15% X Rp. 217.859.229.595)	:	Rp.	32.828.884.439
Biaya Operasional	:	Rp.	36.466.819.000
Harga Jual (511.120 Ton)	:	Rp.	287.155.003.034
Harga Jual Per Ton	:	Rp.	561.815

3) Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan

Unsur biaya produksi pada PT PUKUK KUJANG (PERSERO) terdiri dari biaya bahan baku langsung, biaya Upah langsung dan biaya overhead pabrik.

(a) Perhitungan Biaya Bahan Baku

Didalam menghasilkan 1 Ton pupuk urea, dibutuhkan bahan baku gas alam sebanyak $\pm 1.000 \text{ M}^3$. Adapun besarnya

biaya bahan baku dapat ditentukan dengan menggunakan perhitungan yang telah ditetapkan oleh perusahaan sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 &= \text{Harga bahan baku gas alam} \times 1.000 \text{ M}^3 \\
 &= \text{Rp. } 292,477/\text{M}^3 \times 1.000 \text{ M}^3 \\
 &= \text{Rp. } 292.477,-
 \end{aligned}$$

Maka untuk menghasilkan 511.120 Ton pupuk urea akan membutuhkan biaya bahan baku gas alam sebesar :

$$511.1120 \times \text{Rp. } 292.477,- = \text{Rp. } 149.490.844.240,-$$

(b) Perhitungan Biaya Upah Langsung

Perusahaan memiliki tenaga kerja sebanyak 3.098 orang karyawan, sedangkan waktu yang akan dibutuhkan dalam memproduksi pupuk sebanyak 511.120 Ton, diperlukan 8760 Jam atau sama dengan 365 Hari kerja (1 tahun). Upah yang dibayarkan kepada karyawan dalam 1 hari kerja sebesar ± Rp. 24.273,31, sehingga perhitungannya sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 &= 3098 \text{ karyawan} \times 365 \text{ hari kerja} \times \text{Rp. } 24.273,31 \\
 &= \text{Rp. } 27.447.530.000,-
 \end{aligned}$$

$$\text{Biaya upah langsung perunit (Rp. } 27.447.530.000/511.120) = \text{Rp. } 53.759$$

(c) Biaya Overhead Pabrik

□ Perhitungan Biaya Overhead Pabrik

- Biaya kantong plastik	Rp.	2.300.040.000
- Biaya bahan bakar	Rp	3.209.789.190
- Biaya listrik	Rp.	2.244.049.245
- Biaya air	Rp.	53.899.740
- Biaya pemeliharaan mesin dan instalasi	Rp.	2.851.690.090
- Biaya asuransi	Rp.	4.734.810.000
- Biaya penyusutan	Rp.	25.494.528.000
- Biaya upah tidak langsung	Rp.	32.049.090
		<hr/>
Total Biaya overhead Pabrik	Rp.	40.920.855.355
Biaya overhead pabrik perunit	Rp.	80.061

Dari perhitungan di atas, besarnya total biaya produksi (pabrikasi) dapat dilihat pada perhitungan harga/biaya pokok produksi di bawah ini sebagai berikut :

- Biaya Bahan Baku	Rp.	149.490.844.240
- Biaya tenaga Kerja	Rp.	27.447.530.000
- Biaya Overhead pabrik	Rp.	40.920.855.355
Total Biaya Produksi	Rp.	217.859.229.595
<hr/>		
Biaya produksi perunit	Rp.	426.238

Adapun perhitungannya dapat terlihat di bawah ini sebagai berikut :

□ Perhitungan Harga Pokok Penjualan :

1. Biaya Bahan Baku	Rp.	149.490.844.240
2. Biaya Upah Langsung	Rp.	27.447.530.000
3. Biaya Overhead Pabrik		
- Biaya kantong plastik	Rp.	2.300.040.000
- Biaya bahan bakar	Rp.	3.209.789.190
- Biaya listrik	Rp.	2.244.049.245
- Biaya air	Rp.	53.899.740
- Biaya pemeliharaan mesin dan instalasi	Rp.	2.851.690.090
- Biaya asuransi	Rp.	4.734.810.000
- Biaya penyusutan	Rp.	25.494.528.000
- Biaya upah tidak langsung	Rp.	32.049.090
Total Biaya overhead Pabrik	Rp.	40.920.855.355
<hr/>		
Harga Pokok Produksi	Rp.	217.859.229.595
4. Persediaan		
Ditambah Persediaan Awal	Rp.	9.246.435.000
Dikurangi Persediaan Akhir	Rp.	8.839.473.000
Total Persediaan	Rp.	406.962.000
<hr/>		
Harga Pokok Penjualan	Rp.	218.266.191.595

4) Marjin Kontribusi dan Titik Impas (BEP)

Untuk mengetahui pada tingkat berapakah penjualan dapat menutupi biaya tetap maka perusahaan terlebih dahulu harus melakukan peramalan dengan cara membuat marjin kontribusi dan titik impas (*break even point*).

□ **Marjin kontribusi**

	Jumlah	Perunit
Penjualan (388.311 Ton)	Rp. 218.159.229.595	Rp. 561.815
Biaya variabel	Rp. 185.401.558.058	Rp. 362.735
Marjin kontribusi	Rp. 32.757.671.537	Rp. 199.080
Biaya tetap	Rp. 32.757.671.537	
laba (rugi)	Rp. - 0 -	

Untuk tahun 2000 perusahaan memproyeksikan tingkat penjualan sebanyak 511.120 Ton pupuk urea, perkiraan laporan laba (rugi) kontribusinya sebagai berikut :

	Jumlah	Perunit
Penjualan (511.120 Ton)	Rp. 287.154.882.800	Rp. 561.815
Biaya variabel	Rp. 185.401.558.058	Rp. 362.735
Marjin kontribusi	Rp. 101.753.324.742	Rp. 199.080
Biaya tetap	Rp. 32.757.671.537	
laba (rugi)	Rp. 68.995.653.205	

Dengan demikian, perusahaan dapat memproyeksikan bahwa dengan prakiraan penjualan 511.120 Ton, maka talsiran laba bersih kemungkinan dapat diraup perusahaan adalah Rp. 68.995.653.205.

Kemudian untuk mengetahui titik dimana penjualan sama dengan jumlah biaya variabel ditambah biaya tetap, maka titik impas dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$BEP = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Marjin Kontribusi Perunit}}$$

□ **Perhitungan titik impas (BEP)**

$$BEP = \frac{\text{Rp. 32.757.671.537}}{\text{Rp. 199.080}} = 164.545 \text{ Ton pupuk urea}$$

Setelah titik impas dalam unit penjualan diketahui, titik impas penjualan dalam rupiah dapat dicari dengan mengalikan tingkat unit penjualan impas dengan harga jual perunit :

$$164.545 \text{ Ton pupuk urea} \times \text{Rp. } 561.815 = \text{Rp. } 92.443.849.175$$

Dengan jumlah penjualan *BEP* perusahaan tidak mendapatkan keuntungan namun juga tidak menderita kerugian. Apabila perusahaan dapat menjual produk diatas *BEP* (berapapun jumlahnya) mereka akan mendapatkan keuntungan dan apabila sebaliknya akan menderita kerugian.

5) Tingkat Laba Operasi

□ Perhitungan Laba (Rugi)

Penjualan (511.120 Ton x Rp. 561.815)		Rp. 287.154.882.800
Harga Pokok Penjualan		Rp. 218.266.191.595
		<hr/>
Laba Kotor		Rp. 68.888.691.205
Biaya Operasional		
– Biaya Administrasi	Rp. 31.055.531.000	
– Biaya Penjualan	Rp. 1.915.604.000	
– Biaya Bunga	Rp. 3.495.684.000	
<i>Jumlah Biaya Operasional</i>		Rp. 36.466.819.000
		<hr/>
Laba (Rugi) Operasi		Rp. 32.421.872.205

6) Dampak perubahan harga jual terhadap tingkat laba operasi perusahaan

□ Pendekatan Kualitatif

Perubahan harga jual mempunyai peranan yang sangat besar dalam meningkatkan laba operasi, hal ini tercermin dari fungsi harga jual itu sendiri, yaitu sebagai dasar dalam menetapkan besarnya penjualan. Peningkatan laba operasi tidak dapat diperoleh apabila harga jual tinggi sehingga penjualan akan berkurang di pasaran yang berakibat tujuan

dari perusahaan yaitu laba tidak dapat tercapai yang disebabkan oleh perilaku konsumen yang menolak untuk membeli produk tersebut karena mahalnyanya dari harga yang ditawarkan oleh produsen. Oleh Karena itu, sebelum perusahaan mengeluarkan harga jual ke pasaran, perusahaan terlebih dahulu mempertimbangkan faktor-faktor daalm menetapkan harga jual seperti biaya, tingkat persaingan, pasar, elastisitas permintaan, karakteristik produk dan peraturan pemerintah, agar harga jual yang dilemparkan ke pasaran dapat diterima dengan wajar oleh konsumen.

□ Pendekatan Kuantitatif

Dampak perubahan harga jual terhadap tingkat laba operasi perusahaan dinyatakan dengan persamaan satatistik regresi korelasi.

Dengan telah diperoleh nilai a dan b, maka persamaan regresinya :

$$Y = 2.382 + 1.338.510.612 X$$

Dengan nilai koefisien regresi (b) = 2.382 menandakan atau bearti bahwa jika X = harga jual bertambah satu rupiah, maka akan mengakibatkan peningkatan Y = laba operasi sebesar 2.382 rupiah. Dan dengan nilai konstanta (a) = 1.338.510.612 bearti bahwa jika tidak ada perubahan (penambahan ataupun pengurangan = 0) harga jual, maka laba operasi sebesar 1.338.510.612 rupiah.

2. Saran

Saran adalah lanjutan logis dari simpulan yang diutarakan. Setelah melakukan penelitian, menganalisis dan menyimpulkan hasil penelitian yang dilakukan pada PT PUPUK KUJANG (PERSERO), maka penulis mencoba memberikan beberapa saran yang mungkin berguna bagi perusahaan. Adapun saran-saran tersebut adalah:

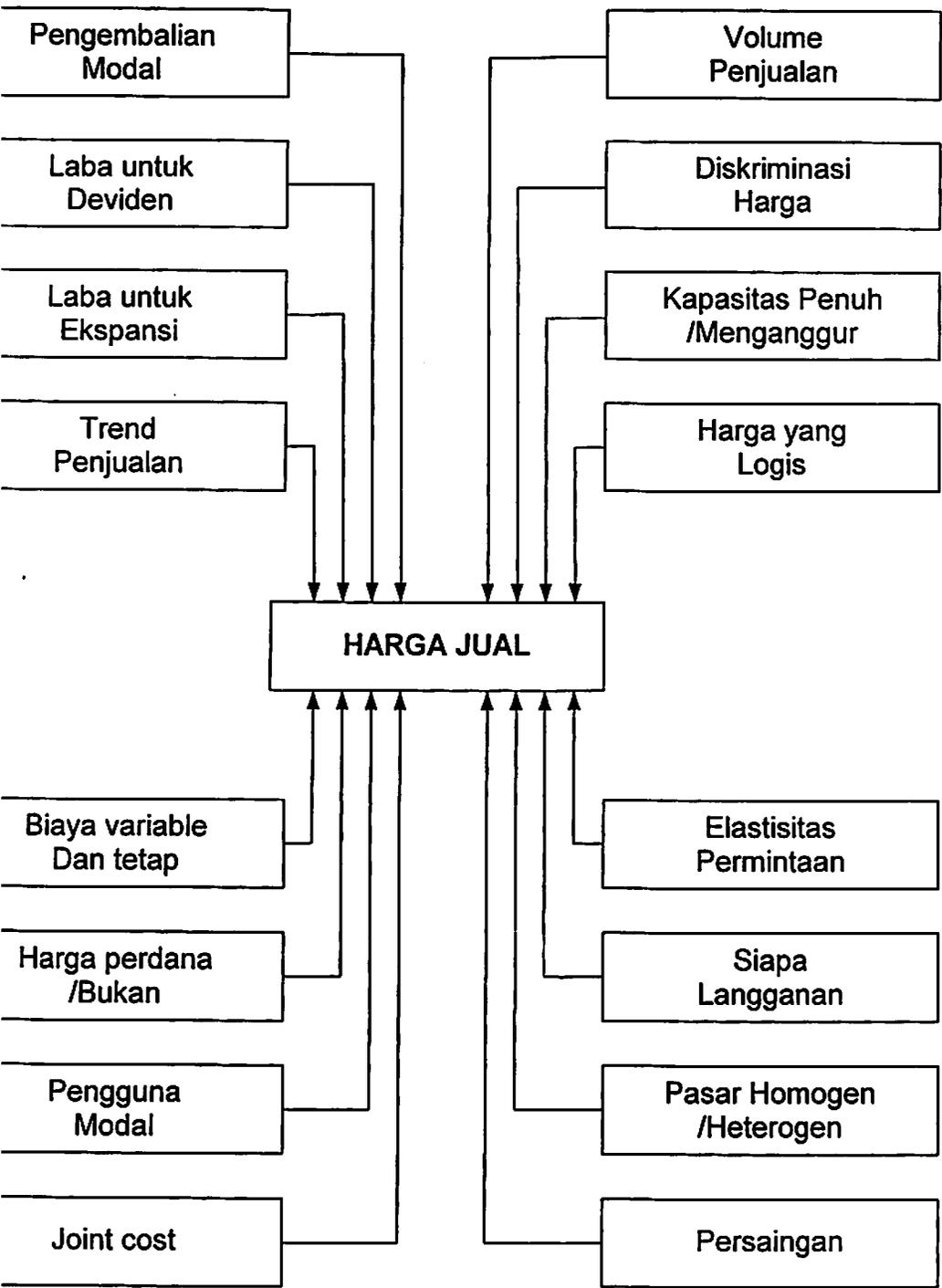
- 1) Dikarenakan pelaporan harga pokok produksi menurut metode *full cost pricing* dipengaruhi oleh berbagai macam biaya, ada baiknya perusahaan dapat menekan atau melakukan efisiensi pada biaya-biaya tersebut sehingga laba yang di dapat akan lebih meningkat dari tahun mendatang.
- 2) Penekanan terhadap biaya dapat dilakukan dengan cara membuat anggaran baik untuk jangka pendek ataupun jangka panjang. Dalam hal ini pihak manajemen mempunyai andil yang sangat besar, sehingga manajer (direksi perusahaan) harus dapat bersikap kooperatif dan bijaksana dalam menentukan rencana yang akan dibuat. Sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.
- 3) Besarnya harga jual dapat diperoleh dari jumlah biaya untuk pembuatan produk tersebut ditambah persentase laba yang diinginkan untuk menutupi biaya operasi dan laba yang diinginkan. Apabila biaya-biaya dapat di tekan, maka harga jual dapat turun. Sehingga penjualan akan dapat meningkat yang menyebabkan pendapatan akan meningkat pula.

- 4) Sebelum melakukan penjualan, ada baiknya perusahaan melakukan perhitungan marjin kontribusi dan titik impas (*break even point*). Tujuannya untuk mengetahui pada penjualan berapakah perusahaan dapat menutupi biaya tetap sehingga keuntungan yang di dapat tidak mengalami kerugian.
- 5) Laba (pendapatan bersih) operasi atau yang juga disebut keuntungan dari operasi dapat digunakan sebagai alat untuk melihat apakah perubahan harga jual yang ditetapkan oleh pihak manajemen memberikan dampak positif atau negatif terhadap keuntungan yang diperoleh perusahaan. Dampak positif berarti terjadinya peningkatan laba operasi sedangkan dampak negatifnya berarti penurunan laba operasi. Penerapan ini dapat diupayakan dengan cara menaikkan harga jual, menurunkan biaya variabel, meminimalkan biaya tetap serta menaikkan volume penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

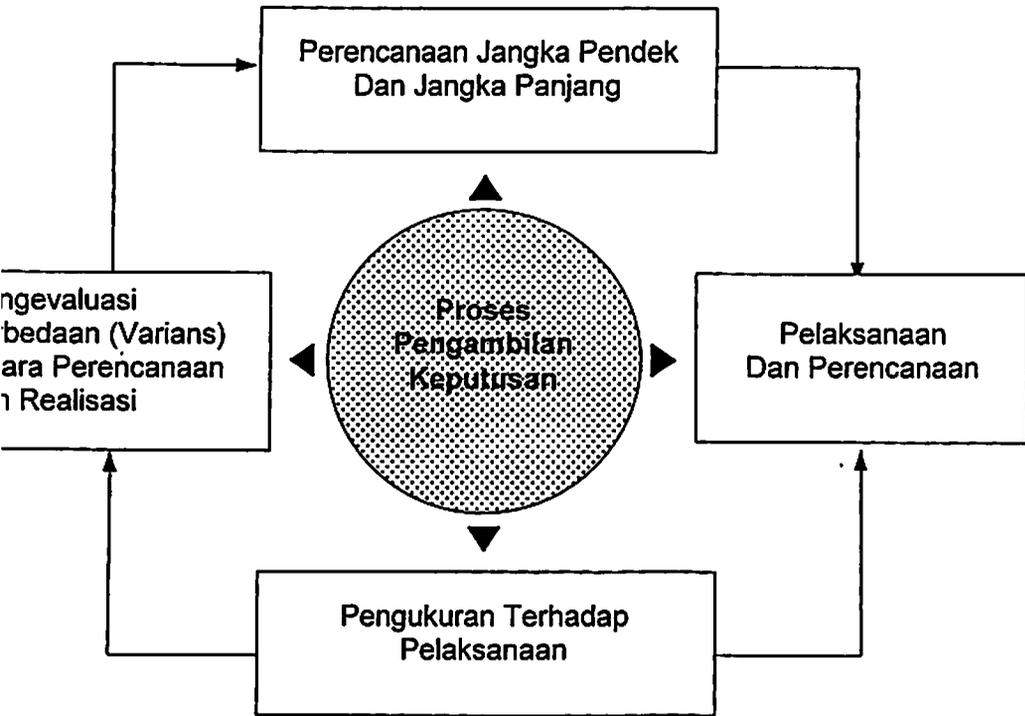
- Amin Widjaja Tunggal. Akuntansi Manajemen: Ringkasan Teori, Soal dan Jawaban, Cetakan pertama, Jakarta : Rineka Cipta, 1994.
- Charles T. Hongren. Managemen Accounting. Dialihbahasakan oleh Moh. Badjuri, Kusnedi. Drs, dalam bukunya Pengantar Akuntansi Manajemen. Edisi keenam, Jakarta : Erlangga, 1986.
- Charles T. Hongren, George Foster. Cost Accounting. Dialihbahasakan oleh Marianus Sinaga, SE., Akt, dalam bukunya Akuntansi Biaya. Edisi keenam, Jakarta : Erlangga, 1992.
- Copeland, Roland P, Paul E Dascher. Managerial Accounting. Canada : Hamilton Publishing Co, 1978.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Akuntansi Biaya, Depdikbud Proyek P2A, Jakarta, 1998.
- Garrison, ray H. Managerial Accounting: Concepts for planning, control, decision making. Dialihbahasakan oleh kusnedi, dalam bukunya Akuntansi Manajemen: konsep untuk perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan. Jilid 1, Bandung : ITB, 1998.
- Hendra Sumantri. "Mengendalikan Perusahaan Melalui Akuntansi Manajemen". Jakarta; PT Pustaka Binaman Pressindo, Mei 2001, 153. Hal 42-42.
- Henry simamora. Akuntansi Manajemen. Cetakan pertama, Jakarta: Salemba Empat, 1999.
- Horngren, Harrison, Robinson dan Secokusumo. Akuntansi Di Indonesia. Buku Kesatu, Jakarta; Salemba Empat, 1997.
-) J. Suprianto. Statistik (Teori dan Aplikasi). Cetakan Kesepuluh, Jakarta : Erlangga, 1996.
-) Jack Gray and Don Ricketts. Cost and Managerial Accounting. Tokyo, Mc Graw-Hill International Publishing, 1982.
-) Kamaruddin Ahmad. Akuntansi Manajemen (Dasar-dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan), Edisi kesatu, Cetakan Kedua, Jakarta; PT Raja Grafindo Persada, 1997.

-) Mardiasmo, Akuntansi Biaya, Edisi I, Cetakan Pertama, Andi offset, Yogyakarta, 1994.
-) Mas'ud Machfoedz, Akuntansi Manajemen. Cetakan ketiga, Yogyakarta; BPFE-YOGYAKARTA, 1993.
-) Matz Adoplh, Milton F Usry, Lawrence H. Hammer. Cost Accounting; Planning and Control, Edisi ke sembilan, Jilid I, Cetakan Ketiga, Dialihbahasakan oleh Alfonsus Sirait dan Herman Wibowo, Erlangga, Jakarta, 1991.
-) Muhammad Teguh. Metodologi Penelitian Ekonomi (Teori dan Aplikasi). Cetakan Pertama, Jakarta : Rajawali Pers, 1999.
-) Mulyadi. Akuntansi Manajemen (Konsep, Manfaat dan Rekayasa). Edisi kedua, Cetakan pertama, Yogyakarta: Bagian Penerbitan STIE YKPN, 1993.
-) Mulyadi. Akuntansi Biaya (Penentuan harga Pokok produksi dan Pengendalian Biaya). Edisi Ketiga, Yogyakarta: BPFE, 1983)
-) Siswanto Sutojo. Menyusun strategi Harga. Cetakan Pertama, Jakarta : Damar Mulia Pustaka, 2001.
-) Soemarso SR. Akuntansi Suatu Pengantar, Edisi keempat, Cetakan ketiga, Rineka Cipta, Jakarta, 1996.
-) Sofyan Safri Harahap. Teori Akuntansi. Cetakan kedua. Jakarta: grafindo Persada, 1995.
-) Supriyono. R.A. Akuntansi Manajemen 3 (Proses Pengendalian manajemen). Edisi Pertama, Cetakan Ketiga, Yogyakarta : Bagian Penerbitan STIE YKPN, 1991.
-) Syahrul, Muhammad Afdi nizar. Kamus Akuntansi. Jakarta : Citra Harta Prima, 2000.



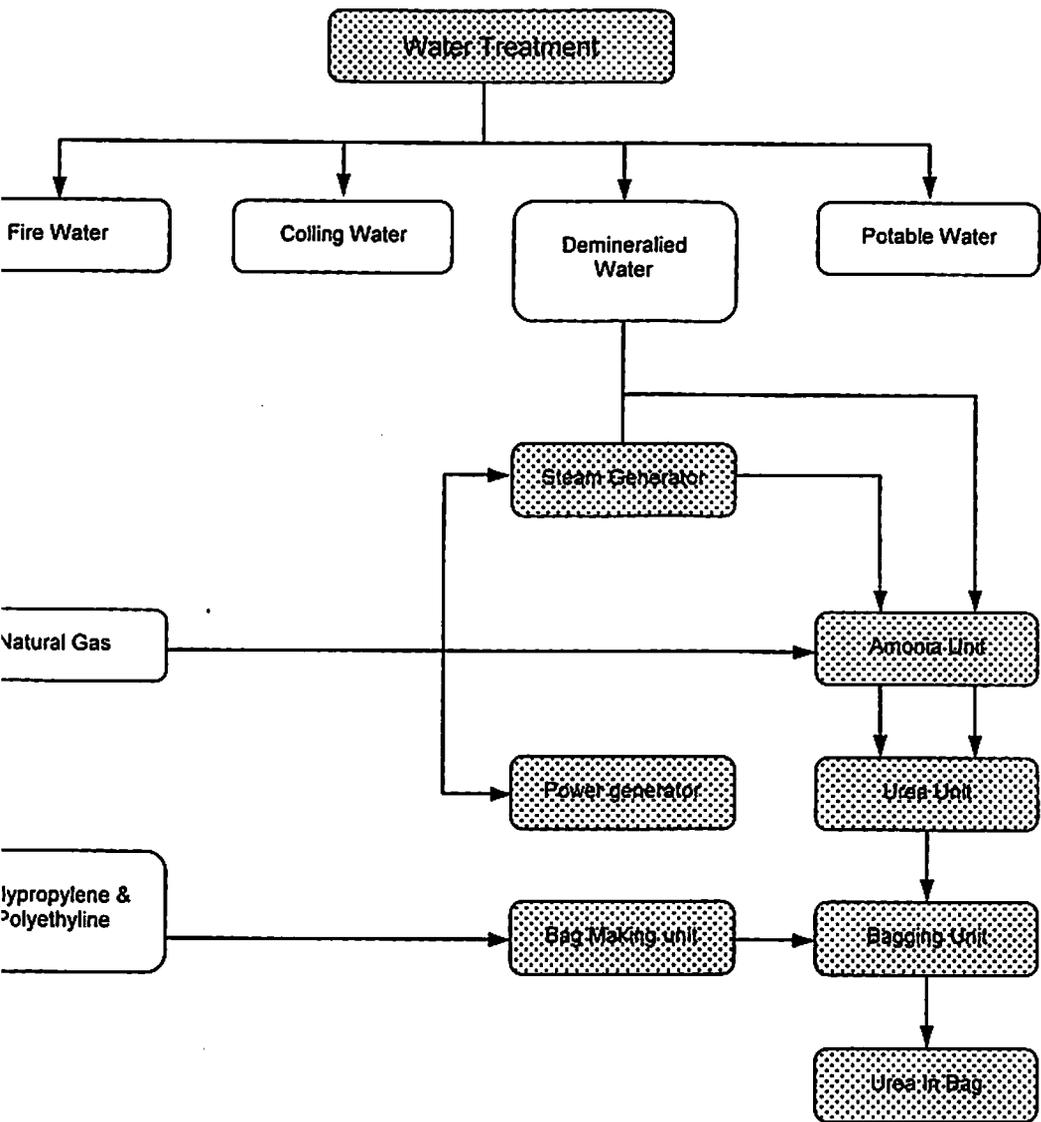
GAMBAR 1.

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEBIJAKSANAAN HARGA



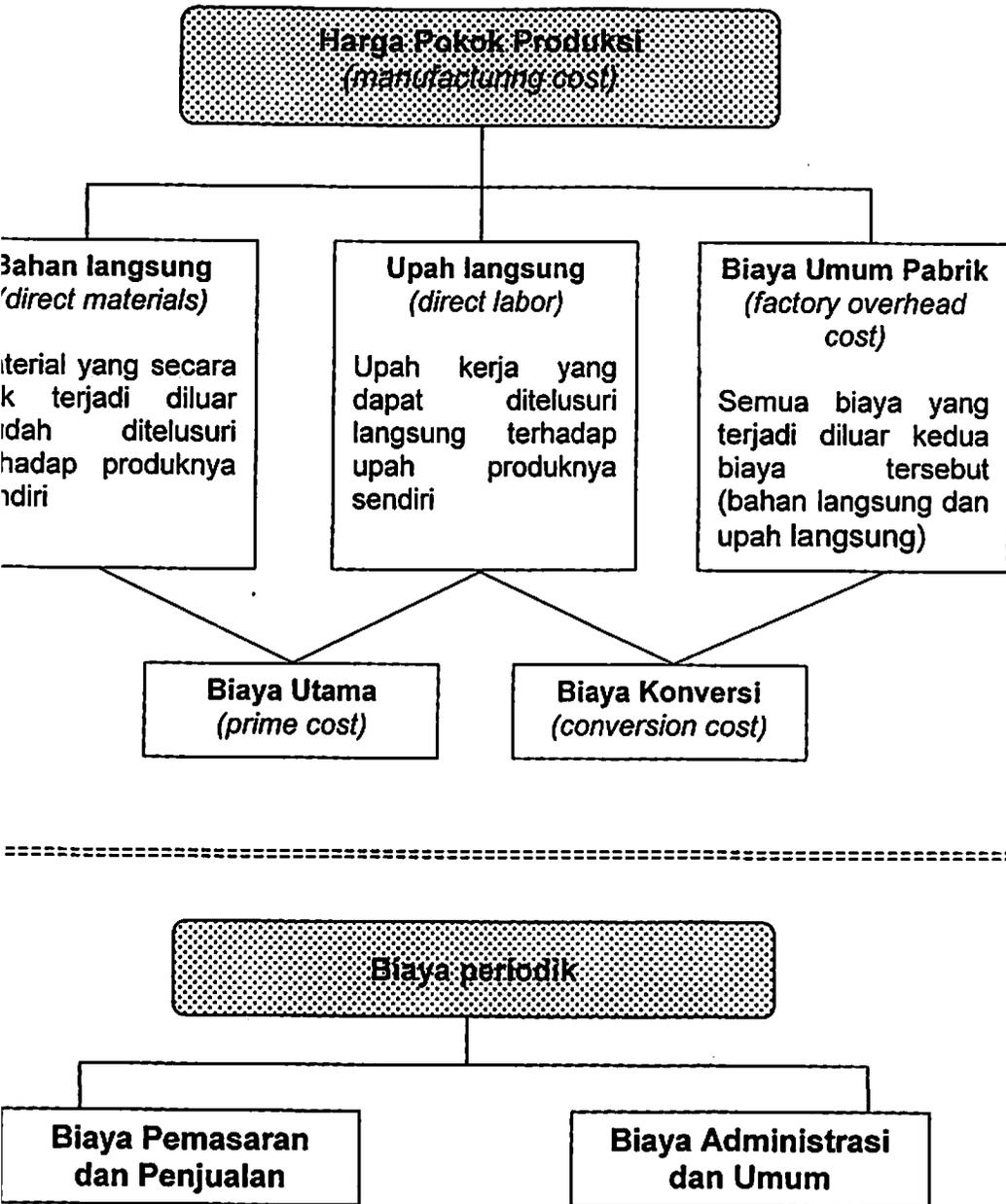
GAMBAR 2.

ARUS PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN

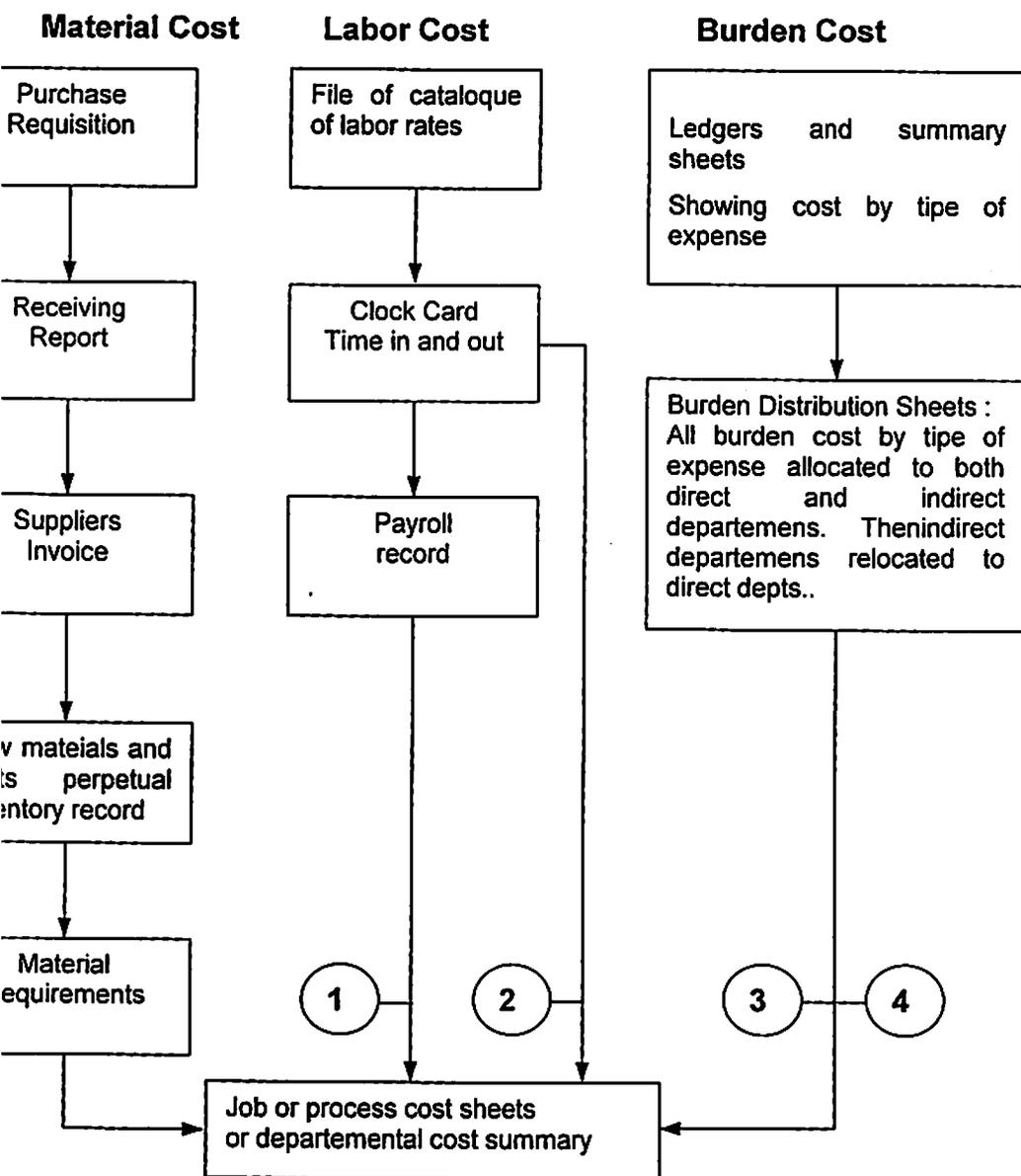


GAMBAR 3.

**SKEMA PRODUKSI (PRODUCTION SCHEME)
PT PUPUK KUJANG (PERSERO)**



GAMBAR 4
KLASIFIKASI BIAYA



-) = For charges to jobs
-) = For charges to processes or departments
-) = Jobs charged by are of burden rate
-) = Departemens chargeds from totals of burden distribution sheet

GAMBAR 5.

SISTEM PENETAPAN HARGA POKOK MENURUT PRODUK

Tabel 4.1.PT Pupuk Kujang (Persero)

Data-Data Variabel Bebas (X) Tahun 2000

Bulan	Jumlah Produksi Per-bulan (Ton)	Jam Mesin Per-bulan (Jam)
1	43,410	263
2	39,210	265
3	43,410	201
4	42,010	379
5	43,410	384
6	42,010	299
7	43,410	326
8	43,410	476
9	42,010	420
10	43,410	343
11	42,010	243
12	43,410	266
Total	511,120	3,865

Sumber : PT PUPUK KUJANG (PERSERO)

Tabel 4.2. Data-data Variabel Tidak Bebas (Y) Tahun 2000 PT Pupuk Kujang (Persero)

Bulan	Biaya Bahan Baku	Biaya Upah Langsung	Biaya Kantong Plastik	Biaya Bahan Bakar	Biaya Listrik
1	12,696,426,570	2,331,149,783	195,345,000	208,096,620	118,490,200
2	11,468,023,170	2,105,606,612	176,445,000	286,474,510	223,780,100
3	12,696,426,570	2,331,149,783	195,345,000	284,111,500	178,262,920
4	12,286,958,770	2,255,968,726	189,045,000	273,134,400	232,654,795
5	12,696,426,570	2,331,149,783	195,345,000	227,739,900	244,897,430
6	12,286,958,770	2,255,968,726	189,045,000	247,710,200	125,967,550
7	12,696,426,570	2,331,149,783	195,345,000	326,274,820	170,221,850
8	12,696,426,570	2,331,149,783	195,345,000	337,303,510	204,925,430
9	12,286,958,770	2,255,968,726	189,045,000	317,952,530	188,976,220
10	12,696,426,570	2,331,149,783	195,345,000	257,313,100	125,085,570
11	12,286,958,770	2,255,968,726	189,045,000	259,248,150	132,194,770
12	12,696,426,570	2,331,149,783	195,345,000	184,429,950	298,592,410
Total	149,490,844,240	27,447,530,000	2,300,040,000	3,209,789,190	2,244,049,245

Sumber : PT PUPUK KUJANG (PERSERO)

Tabel 4.3. Data-data Variabel Tidak Bebas (Y) Tahun 2000 PT Pupuk Kujang (Persero)

Bulan	Biaya Air	Biaya pemeliharaan Mesin dan Instalasi	Biaya Asuransi	Biaya Penyusutan	Biaya Upah Tidak Langsung
1	4,490,910	192,399,940	394,567,500	2,124,544,000	2,670,757.50
2	3,431,360	255,468,600	394,567,500	2,124,544,000	2,670,757.50
3	4,696,630	334,394,050	394,567,500	2,124,544,000	2,670,757.50
4	4,695,540	250,298,040	394,567,500	2,124,544,000	2,670,757.50
5	5,665,590	232,559,360	394,567,500	2,124,544,000	2,670,757.50
6	4,369,210	207,038,600	394,567,500	2,124,544,000	2,670,757.50
7	4,387,930	213,152,180	394,567,500	2,124,544,000	2,670,757.50
8	5,293,760	277,235,120	394,567,500	2,124,544,000	2,670,757.50
9	4,199,640	386,548,420	394,567,500	2,124,544,000	2,670,757.50
10	4,567,980	298,516,780	394,567,500	2,124,544,000	2,670,757.50
11	3,610,880	258,682,450	394,567,500	2,124,544,000	2,670,757.50
12	4,490,310	245,396,550	394,567,500	2,124,544,000	2,670,757.50
Total	53,899,740	3,151,690,090	4,734,810,000	25,494,528,000	32,049,090.00

Sumber : PT PUPUK KUJANG (PERSERO)

Perhitungan Koefisien Korelasi Untuk Biaya Bahan Baku

Bulan	Quantity (Ton) (X)	Biaya bahan.baku (Y)	X ²	Y ²	X * Y
1	43,410	12,696,426,570	1,884,428,100	161,199,247,647,402,000,000	551,151,877,403,700
2	39,210	11,468,023,170	1,537,424,100	131,515,555,427,657,000,000	449,661,188,495,700
3	43,410	12,696,426,570	1,884,428,100	161,199,247,647,402,000,000	551,151,877,403,700
4	42,010	12,286,958,770	1,764,840,100	150,969,355,815,680,000,000	516,175,137,927,700
5	43,410	12,696,426,570	1,884,428,100	161,199,247,647,402,000,000	551,151,877,403,700
6	42,010	12,286,958,770	1,764,840,100	150,969,355,815,680,000,000	516,175,137,927,700
7	43,410	12,696,426,570	1,884,428,100	161,199,247,647,402,000,000	551,151,877,403,700
8	43,410	12,696,426,570	1,884,428,100	161,199,247,647,402,000,000	551,151,877,403,700
9	42,010	12,286,958,770	1,764,840,100	150,969,355,815,680,000,000	516,175,137,927,700
10	43,410	12,696,426,570	1,884,428,100	150,969,355,815,680,000,000	533,376,880,205,700
11	42,010	12,286,958,770	1,764,840,100	161,199,247,647,402,000,000	533,376,880,205,700
12	43,410	12,696,426,570	1,884,428,100	161,199,247,647,402,000,000	551,151,877,403,700
Total	511,120	149,490,844,240	21,787,781,200	1,863,787,712,222,190,000,000	6,371,851,627,112,400

Sumber : Data Diolah

$$r = \frac{N \sum XY - (\sum X) \times (\sum Y)}{\sqrt{(N \sum X^2 - (\sum X)^2)} \times \sqrt{(N \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

$$r = \frac{54,459,217,400,000}{61,338,276,440,004} = 0.89$$

Hasil perhitungan r = 0,89 berada pada kisaran 0,85 s/d 1,00. maka biaya ini dapat dikatakan sebagai biaya variabel

Perhitungan Koefisien Korelasi Untuk Biaya Upah Langsung

Bulan	Quantity (Ton) (X)	Biaya upah langsung (Y)	X ²	Y ²	X * Y
1	43,410	2,331,149,783	1,884,428,100	5,434,259,312,724,240,000	101,195,212,098,124
2	39,210	2,105,606,612	1,537,424,100	4,433,579,202,640,680,000	82,560,835,239,226
3	43,410	2,331,149,783	1,884,428,100	5,434,259,312,724,240,000	101,195,212,098,124
4	42,010	2,255,968,726	1,764,840,100	5,089,394,893,280,450,000	94,773,246,184,757
5	43,410	2,331,149,783	1,884,428,100	5,434,259,312,724,240,000	101,195,212,098,124
6	42,010	2,255,968,726	1,764,840,100	5,089,394,893,280,450,000	94,773,246,184,757
7	43,410	2,331,149,783	1,884,428,100	5,434,259,312,724,240,000	101,195,212,098,124
8	43,410	2,331,149,783	1,884,428,100	5,434,259,312,724,240,000	101,195,212,098,124
9	42,010	2,255,968,726	1,764,840,100	5,089,394,893,280,450,000	94,773,246,184,757
10	43,410	2,331,149,783	1,884,428,100	5,434,259,312,724,240,000	101,195,212,098,124
11	42,010	2,255,968,726	1,764,840,100	5,089,394,893,280,450,000	94,773,246,184,757
12	43,410	2,331,149,783	1,884,428,100	5,434,259,312,724,240,000	101,195,212,098,124
Total	511,120	27,447,530,000	21,787,781,200	62,830,973,964,832,200,000	1,170,020,304,665,120

Sumber : Data Diolah

$$r = \frac{N \sum XY - (\sum X) \times (\sum Y)}{\sqrt{(N \sum X^2 - (\sum X)^2)} \times \sqrt{(N \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

$$r = \frac{11,262,122,381,436}{11,262,122,381,438} = 1,00$$

Hasil perhitungan r = 1,00 berada pada kisaran 0,85 s/d 1,00. maka biaya ini dapat dikatakan sebagai biaya variabel

Perhitungan Koefisien Korelasi Untuk Biaya Kantong Plastik

Bulan	Quantity (Ton) (X)	Biaya kantong plastik (Y)	X ²	Y ²	X * Y
1	43,410	195,345,000	1,884,428,100	38,159,669,025,000,000	8,479,926,450,000
2	39,210	176,445,000	1,537,424,100	31,132,838,025,000,000	6,918,408,450,000
3	43,410	195,345,000	1,884,428,100	38,159,669,025,000,000	8,479,926,450,000
4	42,010	189,045,000	1,764,840,100	35,738,012,025,000,000	7,941,780,450,000
5	43,410	195,345,000	1,884,428,100	38,159,669,025,000,000	8,479,926,450,000
6	42,010	189,045,000	1,764,840,100	35,738,012,025,000,000	7,941,780,450,000
7	43,410	195,345,000	1,884,428,100	38,159,669,025,000,000	8,479,926,450,000
8	43,410	195,345,000	1,884,428,100	38,159,669,025,000,000	8,479,926,450,000
9	42,010	189,045,000	1,764,840,100	35,738,012,025,000,000	7,941,780,450,000
10	43,410	195,345,000	1,884,428,100	38,159,669,025,000,000	8,479,926,450,000
11	42,010	189,045,000	1,764,840,100	35,738,012,025,000,000	7,941,780,450,000
12	43,410	195,345,000	1,884,428,100	38,159,669,025,000,000	8,479,926,450,000
Total	511,120	2,300,040,000	21,787,781,200	441,202,569,300,000,000	98,045,015,400,000

Sumber : Data Diolah

$$r = \frac{N \sum XY - (\sum X) \times (\sum Y)}{\sqrt{(N \sum X^2 - (\sum X)^2)} \times \sqrt{(N \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

$$r = \frac{943,740,000,000}{943,740,000,000} = 1,00$$

Hasil perhitungan r = 1,00 berada pada kisaran 0,85 s/d 1,00. maka biaya ini dapat dikatakan sebagai biaya variabel

Perhitungan Koefisien Korelasi Untuk Biaya Bahan Bakar

Bulan	Jam mesin (X)	Biaya bahan bakar (Y)	X ²	Y ²	X * Y
1	263	208,096,620	69,169	43,304,203,255,424,400	54,729,411,060
2	265	286,474,510	70,225	82,067,644,879,740,100	75,915,745,150
3	201	284,111,500	40,401	80,719,344,432,250,000	57,106,411,500
4	379	273,134,400	143,641	74,602,400,463,360,000	103,517,937,600
5	384	227,739,900	147,456	51,865,462,052,010,000	87,452,121,600
6	299	247,710,200	89,401	61,360,343,184,040,000	74,065,349,800
7	326	326,274,820	106,276	106,455,258,166,032,000	106,365,591,320
8	476	337,303,510	226,576	113,773,657,858,320,000	160,556,470,760
9	420	317,952,530	176,400	101,093,811,333,401,000	133,540,062,600
10	343	257,313,100	117,649	66,210,031,431,610,000	88,258,393,300
11	243	259,248,150	59,049	67,209,603,278,422,500	62,997,300,450
12	266	184,429,950	70,756	34,014,406,457,002,500	49,058,366,700
Total	3,865	3,209,789,190	1,316,999	882,676,166,791,613,000	1,053,563,161,840

Sumber : Data Diolah

$$r = \frac{N \sum XY - (\sum X) \times (\sum Y)}{\sqrt{(N \sum X^2 - (\sum X)^2)} \times \sqrt{(N \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

$$r = \frac{236,922,722,730}{500,523,277,503} = 0,47$$

Hasil perhitungan r = 0,47 berada pada kisaran 0,15 s/d 0,85. maka biaya ini dapat dikatakan sebagai biaya semi-variabel

Perhitungan Koefisien Korelasi Untuk Biaya Listrik

Bulan	Jam mesin (X)	Biaya listrik (Y)	X ²	Y ²	X * Y
1	263	118,490,200	69,169	14,039,927,496,040,000	31,162,922,600
2	265	223,780,100	70,225	50,077,533,156,010,000	59,301,726,500
3	201	178,262,920	40,401	31,777,668,646,926,400	35,830,846,920
4	379	232,654,795	143,641	54,128,253,636,492,000	88,176,167,305
5	384	244,897,430	147,456	59,974,751,220,604,900	94,040,613,120
6	299	125,967,550	89,401	15,867,823,653,002,500	37,664,297,450
7	326	170,221,850	106,276	28,975,478,217,422,500	55,492,323,100
8	476	204,925,430	226,576	41,994,431,860,684,900	97,544,504,680
9	420	188,976,220	176,400	35,712,011,725,488,400	79,370,012,400
10	343	125,085,570	117,649	15,646,399,822,224,900	42,904,350,510
11	243	132,194,770	59,049	17,475,457,215,352,900	32,123,329,110
12	266	298,592,410	70,756	89,157,427,309,608,100	79,425,581,060
Total	3,865	2,244,049,245	1,316,999	454,827,163,959,858,000	733,036,674,755

Sumber : Data Diolah

$$r = \frac{N \sum XY - (\sum X) \times (\sum Y)}{\sqrt{(N \sum X^2 - (\sum X)^2)} \times \sqrt{(N \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

$$r = \frac{123,189,765,135}{604,564,520,724} = 0.20$$

Hasil perhitungan r = 0,20 berada pada kisaran 0,15 s/d 0,85. maka biaya ini dapat dikatakan sebagai biaya semi-variabel

Perhitungan Koefisien Korelasi Untuk Biaya Air

Bulan	Jam mesin (X)	Biaya air (Y)	X ²	Y ²	X*Y
1	263	4,490,910	69,169	20,168,272,628,100	1,181,109,330
2	265	3,431,360	70,225	11,774,231,449,600	909,310,400
3	201	4,696,630	40,401	22,058,333,356,900	944,022,630
4	379	4,695,540	143,641	22,048,095,891,600	1,779,609,660
5	384	5,665,590	147,456	32,098,910,048,100	2,175,586,560
6	299	4,369,210	89,401	19,089,996,024,100	1,306,393,790
7	326	4,387,930	106,276	19,253,929,684,900	1,430,465,180
8	476	5,293,760	226,576	28,023,894,937,600	2,519,829,760
9	420	4,199,640	176,400	17,636,976,129,600	1,763,848,800
10	343	4,567,980	117,649	20,866,441,280,400	1,566,817,140
11	243	3,610,880	59,049	13,038,454,374,400	877,443,840
12	266	4,490,310	70,756	20,162,883,896,100	1,194,422,460
Total	3,865	53,899,740	1,316,999	246,220,419,701,400	17,648,859,550

Sumber : Data Diolah

$$r = \frac{N \sum XY - (\sum X) \times (\sum Y)}{\sqrt{(N \sum X^2 - (\sum X)^2)} \times \sqrt{(N \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

$$r = \frac{3,463,819,500}{6,543,950,717} = 0.53$$

Hasil perhitungan r = 0,53 berada pada kisaran 0,15 s/d 0,85. maka biaya ini dapat dikatakan sebagai biaya semi-variabel

Perhitungan Koefisien Korelasi Untuk Biaya Pemeliharaan Mesin Dan Instalasi

Bulan	Jam mesin (X)	Biaya pemeliharaan mesin dan instalasi (Y)	X ²	Y ²	X * Y
1	263	192,399,940	69,169	37,017,736,912,003,600	50,601,184,220
2	265	255,468,600	70,225	65,264,205,585,960,000	67,699,179,000
3	201	334,394,050	40,401	111,819,380,675,402,000	67,213,204,050
4	379	250,298,040	143,641	62,649,108,827,841,600	94,862,957,160
5	384	232,559,360	147,456	54,083,855,923,609,600	89,302,794,240
6	299	207,038,600	89,401	42,864,981,889,960,000	61,904,541,400
7	326	213,152,180	106,276	45,433,851,838,752,400	69,487,610,680
8	476	277,235,120	226,576	76,859,311,761,414,400	131,963,917,120
9	420	386,548,420	176,400	149,419,681,004,496,000	162,350,336,400
10	343	298,516,780	117,649	89,112,267,941,568,400	102,391,255,540
11	243	258,682,450	59,049	66,916,609,938,002,500	62,859,835,350
12	266	245,396,550	70,756	60,219,466,751,902,500	65,275,482,300
Total	3,865	3,151,690,090	1,316,999	861,660,459,050,914,000	1,025,912,297,460

Sumber : Data Diolah

$$r = \frac{N \sum XY - (\sum X) \times (\sum Y)}{\sqrt{(N \sum X^2 - (\sum X)^2)} \times \sqrt{(N \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

$$r = \frac{129,665,371,670}{593,439,818,426} = 0.22$$

Hasil perhitungan r = 0,22 berada pada kisaran 0,15 s/d 0,85. maka biaya ini dapat dikatakan sebagai biaya semi-variabel

Perhitungan Koefisien Korelasi Untuk Biaya Asuransi

Bulan	Quantity (Ton) (X)	Biaya asuransi (Y)	X ²	Y ²	X * Y
1	43,410	394,567,500	1,884,428,100	155,683,512,056,250,000	17,128,175,175,000
2	39,210	394,567,500	1,537,424,100	155,683,512,056,250,000	15,470,991,675,000
3	43,410	394,567,500	1,884,428,100	155,683,512,056,250,000	17,128,175,175,000
4	42,010	394,567,500	1,764,840,100	155,683,512,056,250,000	16,575,780,675,000
5	43,410	394,567,500	1,884,428,100	155,683,512,056,250,000	17,128,175,175,000
6	42,010	394,567,500	1,764,840,100	155,683,512,056,250,000	16,575,780,675,000
7	43,410	394,567,500	1,884,428,100	155,683,512,056,250,000	17,128,175,175,000
8	43,410	394,567,500	1,884,428,100	155,683,512,056,250,000	17,128,175,175,000
9	42,010	394,567,500	1,764,840,100	155,683,512,056,250,000	16,575,780,675,000
10	43,410	394,567,500	1,884,428,100	155,683,512,056,250,000	17,128,175,175,000
11	42,010	394,567,500	1,764,840,100	155,683,512,056,250,000	16,575,780,675,000
12	43,410	394,567,500	1,884,428,100	155,683,512,056,250,000	17,128,175,175,000
Total	511,120	4,734,810,000	21,787,781,200	1,868,202,144,675,000,000	201,671,340,600,000

Sumber : Data Diolah

$$r = \frac{N \sum XY - (\sum X) \times (\sum Y)}{\sqrt{(N \sum X^2 - (\sum X)^2)} \times \sqrt{(N \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

$$r = \frac{0}{0} = 0.00$$

Hasil perhitungan r = 0,00 berada pada kisaran 0,00 s/d 0,15. maka biaya ini dapat dikatakan sebagai biaya tetap

Perhitungan Koefisien Korelasi Untuk Biaya Penyusutan

Bulan	Quantity (Ton) (X)	Biaya penyusutan (Y)	X ²	Y ²	X * Y
1	43,410	2,124,544,000	1,884,428,100	4,513,687,207,936,000,000	92,226,455,040,000
2	39,210	2,124,544,000	1,537,424,100	4,513,687,207,936,000,000	83,303,370,240,000
3	43,410	2,124,544,000	1,884,428,100	4,513,687,207,936,000,000	92,226,455,040,000
4	42,010	2,124,544,000	1,764,840,100	4,513,687,207,936,000,000	89,252,093,440,000
5	43,410	2,124,544,000	1,884,428,100	4,513,687,207,936,000,000	92,226,455,040,000
6	42,010	2,124,544,000	1,764,840,100	4,513,687,207,936,000,000	89,252,093,440,000
7	43,410	2,124,544,000	1,884,428,100	4,513,687,207,936,000,000	92,226,455,040,000
8	43,410	2,124,544,000	1,884,428,100	4,513,687,207,936,000,000	92,226,455,040,000
9	42,010	2,124,544,000	1,764,840,100	4,513,687,207,936,000,000	89,252,093,440,000
10	43,410	2,124,544,000	1,884,428,100	4,513,687,207,936,000,000	92,226,455,040,000
11	42,010	2,124,544,000	1,764,840,100	4,513,687,207,936,000,000	89,252,093,440,000
12	43,410	2,124,544,000	1,884,428,100	4,513,687,207,936,000,000	92,226,455,040,000
Total	511,120	25,494,528,000	21,787,781,200	54,164,246,495,232,000,000	1,085,896,929,280,000

Sumber : Data Diolah

$$r = \frac{N \sum XY - (\sum X) \times (\sum Y)}{\sqrt{(N \sum X^2 - (\sum X)^2)} \times \sqrt{(N \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

$$r = \frac{0}{0} = 0.00$$

Hasil perhitungan $r = 0,00$ berada pada kisaran $0,00$ s/d $0,15$. maka biaya ini dapat dikatakan sebagai biaya tetap

Perhitungan Koefisien Korelasi Untuk Biaya Upah Tidak Langsung

Bulan	Quantity (Ton) (X)	Biaya upah tidak langsung (Y)	X ²	Y ²	X * Y
1	43,410	2,670,757.50	1,884,428,100	7,132,945,623,806	115,937,583,075
2	39,210	2,670,757.50	1,537,424,100	7,132,945,623,806	104,720,401,575
3	43,410	2,670,757.50	1,884,428,100	7,132,945,623,806	115,937,583,075
4	42,010	2,670,757.50	1,764,840,100	7,132,945,623,806	112,198,522,575
5	43,410	2,670,757.50	1,884,428,100	7,132,945,623,806	115,937,583,075
6	42,010	2,670,757.50	1,764,840,100	7,132,945,623,806	112,198,522,575
7	43,410	2,670,757.50	1,884,428,100	7,132,945,623,806	115,937,583,075
8	43,410	2,670,757.50	1,884,428,100	7,132,945,623,806	115,937,583,075
9	42,010	2,670,757.50	1,764,840,100	7,132,945,623,806	112,198,522,575
10	43,410	2,670,757.50	1,884,428,100	7,132,945,623,806	115,937,583,075
11	42,010	2,670,757.50	1,764,840,100	7,132,945,623,806	112,198,522,575
12	43,410	2,670,757.50	1,884,428,100	7,132,945,623,806	115,937,583,075
Total	511,120	32,049,090.00	21,787,781,200	85,595,347,485,675	1,365,077,573,400

Sumber : Data Diolah

$$r = \frac{N \sum XY - (\sum X) \times (\sum Y)}{\sqrt{(N \sum X^2 - (\sum X)^2)} \times \sqrt{(N \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

$$r = \frac{0}{0} = 0.00$$

Hasil perhitungan $r = 0,00$ berada pada kisaran $0,00$ s/d $0,15$. maka biaya ini dapat dikatakan sebagai biaya tetap

PT PUPUK KUJANG

Rantor Pusat :

Jend. A. Yani No. 39 Cikampek 41373
Cikampek Barat - Indonesia PO Box 4 Cikampek
Telp. : (0264) 316141 Hunting System
317007 Hunting System
Fax. : (0264) 314235, 314335

Kantor Jakarta :

Gedung Umawar Lt. II & III
Jl. Kapten P. Tendean Kav. No. 28
PO Box 1371 Jakarta
Jakarta Selatan 12710 -Indonesia
Telp. : (021) 5204225, 5204227
Fax. : (021) 5204233



SUCOFINDO INTERNATIONAL
CERTIFICATION SERVICES
ISO 9001 : 2000
Organization No. GSC 00050



SUCOFINDO INTERNATIONAL
CERTIFICATION SERVICES
ISO 14001
Organization No. EMS 00012

Cikampek, 25 Agustus 2003

PK/KP/DIKLAT/VIII/2003

Kerja Praktek

Kepada Yth,

Dr. Dekan
Fakultas Ekonomi - UNPAK .
Jaenudin, MM, SE
Jl. Pakuan PO.Box. 452
B o g o r

Surat dari Dekan Fakultas Ekonomi – Unpak Bogor , perihal tersebut pada
Surat ini disampaikan bahwa kami dapat menerima Mahasiswa/ i di bawah ini :

Herry Susanto

Perhitungan mulai tanggal : 25 Agustus s/d 25 September 2003, rencana ditempatkan

Bagian Akuntansi

Peraturan-ketentuan bagi yang bersangkutan :

Perhitungan datang ke kantor kami pada tanggal : 25 Agustus 2003. dengan membawa
Kartu siswa / mahasiswa atau KTP.

Perusahaan sendiri telah mendapatkan pemondokan, karena perusahaan tidak menyediakan
Perumahan, uang saku, transportasi dan lain-lain.

Perusahaan menasikkan hasil penelitian / kerja praktek apabila dianggap perlu.

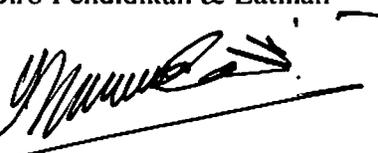
Perusahaan hadir pada tanggal yang telah ditentukan, dianggap mengundurkan diri atau jika masih
Perusahaan ingin mengajukan permohonan kembali.

Perusahaan menandatangani surat pernyataan akan mentaati peraturan Tata Tertib Penelitian/
Perusahaan di PT Pupuk Kujang

Perusahaan akan menyerahkan 1(satu) buku hasil laporan Kerja Praktek / Riset kepada perusahaan.

Perusahaan agar menjadi maklum.

Ka.Biro Pendidikan & Latihan


Drs. H. Yarie Suchyar, MM

0317-10-77

Perusahaan yang bersangkutan
Perusahaan sip.

PT PUPUK KUJANG

r Pusat :
d. A. Yani No. 39 - Cikampek 41373
Barat - Indonesia PO Box 4 Cikampek
(0264) 316141 Hunting System
317007 Hunting System
314336-40
Pesawat : 2531, 2541, 2582
(0264) 314235, 314335

Kantor Jakarta :
Gedung Umawar Lantai II & III
Jl. Kapten P. Tendean Kav. No. 28
PO Box 1371 Jakarta
Jakarta Selatan 12710, Indonesia
Telp. : (021) 5204225, 5204227, 5204229
Fak. : (021) 5204233
Telex : 62478 PKJKT IA



: Uson Karsono
: Akuntansi

Konfirmasi Kesiediaan Menjadi Pembimbing

hadapkan Siswa / Mahasiswa, atas nama: Herry Susanto

kan : UNPAK Bogor
: Akuntansi

ohonan Penelitian / Kerja Praktek dengan judul. *(terlampir)*

anggal : 21 Juli s/d 21 Agustus 2003

tersebut di atas, mohon konfirmasi kesiediaan, bisa atau tidaknya untuk mengajar
a / Mahasiswa tersebut.

ikan bahwa di Unit Kerja Saudara pada tanggal/bulan tersebut, tidak ada praktikan / ada
) orang.

ikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik, kami ucapkan terima kasih

Cikampek 1 Juli 2003

Dra. Budiningsih
Kabag. Perencanaan Diklat

ang telah diisi dengan jawaban konfirmasi dibawah ini dikembalikan ke Biro Diklat

dan mahasiswa UNPAK Bogor dan sdr. Herry Susanto
in rilet di Biro Akuntansi tmt 1 s/d 31 Agustus 2003

Cikampek 1 Juli 2003

(Handwritten initials)

PT PUPUK KUJANG



MEMO

..... Dari : **Biro Diklat**
 **Praktek / Riset** Lampiran : ..
 55 /MO/DIKLAT/III/03 Tanggal : **25 Agustus 2003**

..... gungan adanya kegiatan Penelitian oleh :

Nama Mahasiswa/i/Siswa/i	Jurusan/Pendidikan
Herry Susanto	UNPAK - Bogor

..... an dilaksanakan mulai tanggal : **25 Agustus s/d 25 September 2003**
 ini kami mohon bantuan/bimbingan/pengarahan, sesuai jadwal sbb :

	Kegiatan	Pembimbing
03	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan Tata Tertib Kerja Praktek • Pembuatan Badge • Penjelasan Umum Perusahaan a.l. : Penjelasan Umum Kepegawaian & Org. Penjelasan Sejarah Singkat Perusahaan Penjelasan Keselamatan Kerja 	<ul style="list-style-type: none"> • Ro Diklat • Ro Pengamanan • Ro. Personalia & Org. • Bagian Humas • Bagian KPK
03	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan Secara Umum, Sistem, dan Prosedur data sampai dengan penyusunan draft Skripsi / Laporan Kerja Praktek dengan judul : 	- Akuntansi
r 03	<ul style="list-style-type: none"> • Pengembalian Badge IMP • Pengembalian Alat² Keselamatan Kerja • Pengembalian Buku-buku / Referensi • Penyerahan Laporan Hasil Kerja Praktek 	<ul style="list-style-type: none"> • Biro Pengamanan • Bagian KPK • Pembimbing • Bagian Lakdik

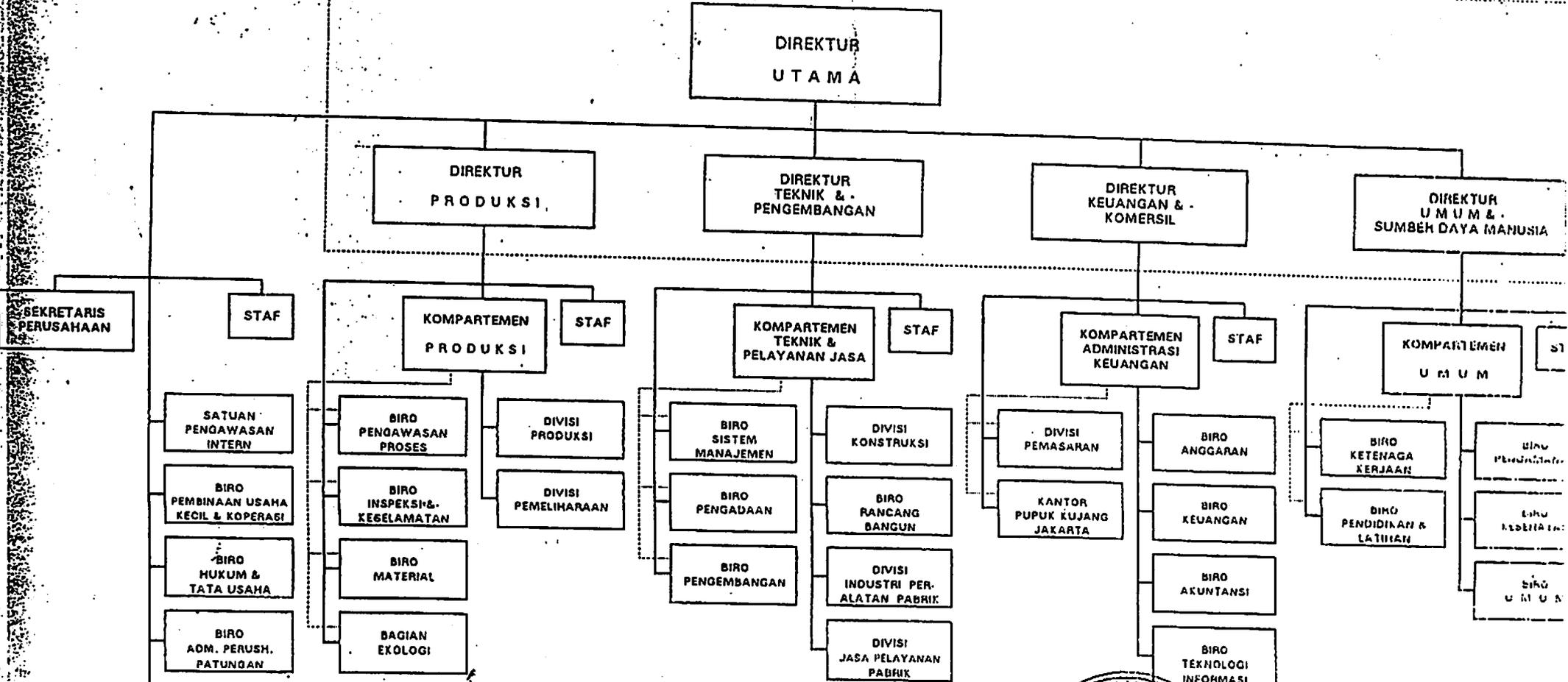
in, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih

Kepala Biro Diklat

(Handwritten signature)

Drs. Yarie Suchand

- Yang Bersangkutan
- Perpustakaan
- Arsip



DISALIN SESUAI ASLINYA OLEH :

[Signature]
Dra. SITI FATIMAH
 KA. BIRO KETENAGAKERJAAN



DIREKSI.

t.t.u

BANG HERU KODRI, MM
 DIREKTUR UTAMA

PETERANGAN

— : GARIS KOMANDO
 - - - : GARIS KORDINASI