



**PENGARUH KALKULASI HARGA POKOK DENGAN PENDEKATAN  
VARIABLE COSTING TERHADAP PENENTUAN HARGA JUAL  
PADA PT. SAHID DETOLIN TEXTILE (SADETEX)  
CIMANGGIS DEPOK**

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Dalam  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen  
Pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan**

**Diajukan Oleh :  
FITRIYANIH  
021100374**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PAKUAN  
BOGOR**

**April, 2004**

**PENGARUH KALKULASI HARGA POKOK DENGAN PENDEKATAN  
VARIABLE COSTING TERHADAP PENENTUAN HARGA JUAL  
PADA PT. SAHID DETOLIN TEXTILE (SADETEX)  
CIMANGGIS DEPOK**

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat  
Dalam Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen  
Pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan**

**Mengetahui,**



**Dekan Fakultas Ekonomi**

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

**Ketua Jurusan Manajemen**

**(Jaenudin, MM., SE.)**

**PENGARUH KALKULASI HARGA POKOK DENGAN PENDEKATAN  
VARIABLE COSTING TERHADAP PENENTUAN HARGA JUAL  
PADA PT. SAHID DETOLIN TEXTILE (SADETEX)  
CIMANGGIS DEPOK**

**SKRIPSI**

Telah Disidangkan Di hadapan Dosen Penguji  
Pada Hari RABU, Tanggal 14 April 2004

Menyetujui,

Dosen Penguji,



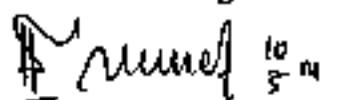
(H. Soemarno, MBA., SE.)

Dosen Pembimbing,



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

Co. Pembimbing



(Ellyn Octavianty, MM., SE.)



*Hidup adalah perpindahan dari berbagai episode,  
kenanglah perjalanan hidup kita yang telah lalu dan  
sikapilah setiap episode yang baru dengan arif,  
lapang dada, kepala dingin dan hati yang ikhlas.  
Demi tercapainya hari esok yang lebih baik*

*(For My Friends)*

*" Jadikanlah sabar dan shalat sebagai penolongmu, dan  
sesungguhnya yang demikian itu sungguh berat, kecuali  
bagi orang-orang yang khusyu "*

*(Q.S. Al-Baqarah : 45)*

*" Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman diantaramu  
dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat "*

*(Q.S. Al-Mujadilah : 11)*

*Kupersembahkan Skripsi ini untuk  
Ayahanda dan Ibunda tercinta,  
Kakak, serta kedua Adikku yang  
kucayangi*

## ABSTRAKSI

**Fitriyani, NPM: 021100374, Judul Skripsi: Pengaruh Kalkulasi Harga Pokok Dengan Pendekatan Variable Costing Terhadap Penentuan Harga Jual Pada PT. Sahid Detolin Textile, Dosen Pembimbing H. Hari Gursida, MM., Drs., Akt., dan Co. Pembimbing Eilyn Octavianty, MM., SE.**

Perusahaan dalam menjalankan kegiatannya agar berjalan dengan baik, harus memperhatikan kebutuhan atau keinginan konsumen. Seperti kita ketahui, untuk menghasilkan laba yang maksimal, maka biaya yang dikeluarkan harus sekecil mungkin dan menjual barang dengan harga yang tinggi. Hal ini menimbulkan pertentangan antara pihak produsen dengan pihak konsumen.

PT. Sahid Detolin Textile yang berlokasi di daerah Cimanggis, Depok merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang linen dengan menspesialisasikan operasi pada produk Damask dan Towel. Hasil produksinya ini ditujukan untuk memenuhi kebutuhan hotel-hotel yang berada dibawah Sahid grup akan tetapi dikarenakan permintaan pasar dan semakin berkembangnya usaha perhotelan di Indonesia maka pangsa pasar pun tidak hanya terfokus pada hotel-hotel yang berada di bawah naungan Sahid grup bahkan meluas kepada industri di luar perhotelan.

Dalam penentuan harga jual PT. Sahid Detolin Textile menggunakan metode perhitungan harga pokok produksi penuh (*full costing*) sebagai dasar penentuan harga jual. Target harga jual dengan menggunakan pendekatan ini ditentukan sebesar biaya produksi ditambah dengan markup yang diinginkan. Markup yang ditambahkan tersebut digunakan untuk menutup biaya non produksi dan untuk menghasilkan laba yang diinginkan.

Dari pembahasan mengenai pengaruh kalkulasi harga pokok dengan pendekatan variable costing terhadap penentuan harga jual, diketahui bahwa dalam penerapan kalkulasi harga pokok dengan pendekatan variable costing menekankan penggolongan biaya berdasar perilakunya yaitu: biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel. Sehingga untuk dapat menerapkan harga pokok dengan variable diperlukan adanya pemisahan biaya semivariable yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Adapun harga pokok variable per unit untuk

produk Damask tahun 2002 pada triwulan I sebesar Rp 35.965, triwulan II sebesar Rp 36.158, triwulan III sebesar Rp 28.422 dan triwulan IV sebesar Rp 27.660. Sedangkan harga pokok variabel per unit untuk produk Towel pada triwulan I sebesar Rp 39.349, triwulan II sebesar Rp 34.379, triwulan III sebesar Rp 35.854 dan triwulan IV sebesar Rp 33.903.

Berdasarkan perhitungan harga pokok variabel kemudian dapat digunakan sebagai penentuan harga jual berdasar *Cost-plus Pricing* dengan pendekatan biaya variabel (*variable costing*). Harga jual pada produk Damask untuk triwulan I Rp 56.193, triwulan II Rp 55.564, triwulan III Rp 41.763, triwulan IV Rp 51.441. Sedangkan untuk produk Towel pada triwulan I Rp 57.867, triwulan II Rp 49.778, triwulan III Rp 50.593 dan triwulan IV Rp 48.889.

Berdasarkan perhitungan harga pokok dengan pendekatan *variable costing* terhadap penentuan harga jual pada PT. Sahid Detolin Textile kemudian peneliti mencari pengaruh antara keduanya dengan menggunakan statistik non-parametrik yaitu korelasi *Rank Spearman* sebesar 0,74, yang artinya terdapatnya hubungan yang kuat dan positif antara harga pokok dengan pendekatan *variable costing* terhadap penentuan harga jual, dan besarnya pengaruh variabel X terhadap variabel Y dengan menggunakan uji *Coeffisien Determinasi (CD)* sebesar 74% dan sisanya 26% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain.

Agar perusahaan dapat bersaing terutama dalam penentuan harga jual, khususnya penulis menyarankan agar perusahaan menggunakan pendekatan *variable costing* dalam penentuan harga jual dalam jangka panjang yang ditambah dengan markup untuk mendapatkan laba yang diinginkan perusahaan.

## KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr. Wb.

Dengan mengucapkan Alhamdulillah, segala puji dan syukur Penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan kekuatan, kesehatan, kesabaran kepada Penulis sehingga dapat menyelesaikan Skripsi ini untuk memenuhi tugas akhir dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.

Adapun judul yang diambil Penulis adalah **PENGARUH KALKULASI HARGA POKOK DENGAN PENDEKATAN VARIABLE COSTING TERHADAP PENENTUAN HARGA JUAL PADA PT. SAHID DETOLIN TEXTILE (SADETEX), CIMANGGIS DEPOK**. Di mana dalam menunjang penulisan dan pembahasan Skripsi ini Penulis melakukan penelitian pada perusahaan yang bersangkutan yaitu pada PT. Sahid Detolin Textile (SADETEX) Jalan Lucky Abadi Kampus Kelapa Dua Cimanggis, Depok.

Penyusunan Skripsi ini ditunjang oleh beberapa referensi buku yang berkaitan dengan pembalasan yang dilakukan. Penulisan Skripsi ini tidaklah mungkin terlaksana dan terselesaikan tanpa adanya bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Kepada mereka Penulis mengucapkan banyak terimakasih dan semoga Allah SWT membalas budi baik mereka.

Pada kesempatan ini Penulis menyampaikan rasa hormat dan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak dan Mamah tercinta, serta kakak (*A'agus*) dan kedua adikku (*Ria* dan *Asep*) yang telah memberikan dukungan baik moral maupun materiil dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Eddy Mulyadi S., Drs., Ak., MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.
3. Bapak H. Soemarno, Drs., MBA., selaku Pembantu Dekan Bidang Akademik Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan dan selaku Dosen Penguji skripsi ini.
4. Bapak Jaenudin, SE., MM., selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.

5. Bapak H. Hari Gursida, Drs., Ak., MM., selaku dosen pembimbing dalam penyusunan Skripsi ini.
6. Ibu Elyn Octavianty, SE., MM., selaku dosen Co. Pembimbing dalam penyusunan skripsi ini.
7. Seluruh staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.
8. Seluruh staf Tata Usaha Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.
9. Bapak Sidiq Utomo, selaku pembimbing di lapangan.
10. Bapak Somit, selaku staff personalia PT. Sahid Detolin Textile.
11. Sahabatku : Yuliyah (*euli*), Maria (*Uni*), Adi. R. (*Adie*), Heru. H (*D'lelu*), Fanny (*Behex*), S. Herlina (*eltn*), atas rasa setia kawan dan persahabatan yang telah terjalin selama ini.
12. Kakak-kakak ku: Kak Ahmad (*Doyax*), Teh Erni (*Sweet Sister*), Kak Herman (*Wawan/Peetruck*), Kak Husen (*Uceng*), yang selalu memberikan motivasi, bantuan dan semangat kepada penulis.
13. Teman-teman seperjuangan: *Yenni, Dede, Annis, Iis, Ayu, Merry, Yanni, Rostta, Tri, Yuli, Ervi*, serta lainnya yang tak dapat penulis sebutkan satu persatu.
14. Rekan-rekan di kelas Manajemen H angkatan 2000, terimakasih buat hari-hari indah yang udah kita lewati bersama. *I Will Never Forget It.*
15. Keluarga Besar DKM Al-Kautsar, *Eli, Ida, Mbak Desi, Moy, Aning, Widi, Winda, Ratna* dan yang lainnya. Makasih atas do'anya.
16. Seluruh Anggota dan aktivis lembaga kemahasiswaan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, BLM, BEM, HMM, HMA, dan HMD.
17. Bapak dan T'Imas serta penghuni wisma Adena, *Cici, Anita, Selly, Iyas, Mei, Ratna*, terima kasih atas segala perhatian, kebaikan dan memberikan semangat kepada penulis.
18. Semua teman dan sahabat yang telah banyak membantu dan tidak dapat Penulis sebutkan satu persatu.
19. Tidak lupa kepada Bapak Suherman (babeh *Warife*) yang telah memberikan banyak informasi dan masukannya.

Semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan dengan pahala yang berlipat. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati dan keterbatasan kemampuan yang ada, Penulis berharap semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan khususnya bagi diri Penulis sendiri. Amin...

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Bogor, 3 April 2004

Penulis

(FITRIYANIH)

021100374

## DAFTAR ISI

ABSTRAKSI .....	hal i
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI .....	vi
DAFTAR TABEL .....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	x
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
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, Paradigma dan Hipotesis .....	8
1.5.1. Kerangka Pemikiran dan Paradigma .....	8
1.5.2. Hipotesis .....	12
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Manajemen Akuntansi .....	14
2.1.1. Pengertian Manajemen Akuntansi .....	14
2.1.2. Fungsi Manajemen Akuntansi .....	15
2.1.3. Tujuan Manajemen Akuntansi .....	16
2.2. Harga Pokok dan Metode Perhitungan Harga Pokok .....	17
2.2.1. Pengertian Harga Pokok .....	17
2.2.2. Metode Perhitungan Harga Pokok .....	18
2.2.2.1. Full Costing .....	19
2.2.2.2. Variable Costing .....	21
2.3. Biaya dan Penggolongan Biaya .....	26
2.3.1. Pengertian Biaya .....	26
2.3.2. Penggolongan Biaya .....	27
2.3.2.1. Biaya Tetap .....	28
2.3.2.2. Biaya Variabel .....	29
2.3.2.3. Biaya Semivariabel .....	30
2.4. Harga Jual .....	32
2.4.1. Pengertian Harga Jual .....	32
2.4.2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual .....	33
2.4.3. Tujuan Penentuan Harga Jual .....	35
2.4.4. Manfaat Informasi Biaya Penuh Dalam Penentuan Harga Jual .....	36
2.4.5. Metode Penentuan Harga Jual .....	37

2.4.5.1.	Penentuan Harga Jual dalam Keadaan Normal .....	37
2.4.5.2.	Penentuan Harga Jual dalam <i>Cost Type contract</i> .....	38
2.4.5.3.	Penentuan Harga Jual Pada Pesanan Khusus ..	38
2.5.	Kalkulasi Harga Pokok dengan Pendekatan Variable Costing Terhadap Penentuan Harga Jual .....	39
2.5.1.	Kalkulasi Harga Pokok dengan Pendekatan Variable Costing .....	40
2.5.2.	Pendekatan Variable Costing Dalam Penentuan Harga Jual Berdasar <i>Cost-Plus Pricing</i> .....	41

### **BAB III OBYEK DAN METODE PENELITIAN**

3.1.	Obyek Penelitian .....	44
3.2.	Metode Penelitian .....	44
3.2.1.	Desain Penelitian .....	44
3.2.2.	Operasionalisasi Variabel .....	46
3.2.3.	Prosedur Pengumpulan Data .....	47
3.2.4.	Metode Analisis .....	47

### **BAB IV PROFIL PERUSAHAAN DAN PEMBAHASAN**

4.1.	Profil Perusahaan .....	51
4.1.1.	Sejarah Singkat Perusahaan .....	52
4.1.2.	Struktur Organisasi Perusahaan .....	52
4.1.3.	Aktivitas Perusahaan .....	69
4.2.	Pembahasan .....	71
4.2.1.	Kalkulasi Harga Pokok Dengan Pendekatan Variable Costing pada PT. Sahid Detolin Textile .....	71
4.2.2.	Pendekatan Variable Costing Dalam Penentuan Harga Jual Berdasar <i>Cost-Plus</i> pada PT. Sahid Detolin Textile .....	85
4.2.3.	Pengaruh Kalkulasi Harga Pokok dengan Pendekatan Variable Costing Terhadap Penentuan Harga Jual pada PT. Sahid Detolin Textile .....	87

### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1.	Simpulan .....	
5.1.1.	Simpulan Umum .....	93
5.1.2.	Simpulan Khusus .....	94
5.2.	Saran .....	96

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

		hal
Tabel 4.1.	Daftar Jenis Produk PT. Sahid Detolin Textile .....	71
Tabel 4.2.	Biaya Semivariabel – Biaya Listrik Januari – Desember 2002 .....	74
Tabel 4.3.	Biaya Semivariabel – Biaya Telepon Januari – Desember 2002 .....	76
Tabel 4.4.	Biaya Semivariabel – Biaya Air PAM Januari – Desember 2002 .....	77
Tabel 4.5.	Biaya Semivariabel – Biaya Pemeliharaan Mesin Januari – Desember 2002 .....	78
Tabel 4.6.	Pengalokasian Biaya Semivariabel dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel .....	80
Tabel 4.7.	Perincian Biaya Tetap Produk untuk Tahun 2002 .....	80
Tabel 4.8.	Pengalokasian Biaya Tetap Produk Damask dan Towel <i>per Triwulan</i> .....	81
Tabel 4.9.	Perincian Biaya Variabel Produk untuk Tahun 2002 .....	82
Tabel 4.10.	Pengalokasian Biaya Variabel Produk Damask dan Towel <i>per Triwulan</i> .....	83
Tabel 4.11.	Kalkulasi Harga Pokok Variable Costing Produk Damask Tahun 2002, <i>per Triwulan</i> .....	84
Tabel 4.12.	Kalkulasi Harga Pokok Variable Costing Produk Towel Tahun 2002, <i>per Triwulan</i> .....	84
Tabel 4.13.	Perhitungan Persentase Markup Produk Damask <i>per Triwulan</i> .....	86
Tabel 4.14.	Perhitungan Harga Jual dengan Pendekatan Variable Costing Produk Damask <i>per Triwulan</i> .....	86
Tabel 4.15.	Perhitungan Persentase Markup Produk Towel <i>per Triwulan</i> .....	86
Tabel 4.16.	Perhitungan Harga Jual dengan Pendekatan Variable Costing Produk Towel <i>per Triwulan</i> .....	87
Tabel 4.17.	Pengalokasian Harga Jual dengan Pendekatan Variable Costing Pada Produk Damask dan Towel .....	87
Tabel 4.18.	Pengaruh Kalkulasi Harga Pokok dengan Pendekatan Variable Costing Terhadap Penentuan Harga Jual .....	88

Tabel 4.19.	Perhitungan Harga Jual Metode Kwadratik Produk Damask <i>per Triwulan 2003</i> .....	90
Tabel 4.20.	Penentuan Harga Jual Produk Damask <i>per Triwulan 2003</i> .....	91
Tabel 4.21.	Perhitungan Harga Jual Metode Kwadratik Produk Towel <i>per Triwulan 2003</i> .....	91
Tabel 4.22.	Penentuan Harga Jual Produk Damask <i>per Triwulan 2003</i> .....	92

90	.....	Gambar 4.2. Uji Hipotesis
68	.....	Gambar 4.1. Struktur Organisasi PT. Sahid Deteloin Textile

hal

## DAFTAR GAMBAR

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Penelitian

Wajah muram perekonomian Indonesia seperti tak kunjung hilang. Pertumbuhan ekonomi 2002, hanya 3,5 % sebuah angka yang tak mampu mengatasi masalah pengangguran di Indonesia yang setiap tahunnya meningkat. Memasuki tahun 2003, wajah muram rakyat mendadak berubah merah menyala. Sayangnya, itu bukan lantaran ekonomi yang makin membaik atau daya beli masyarakat yang meningkat. Namun, itu sebagai tanda kemarahan akibat kenaikan tarif dasar listrik (TDL), bahan bakar minyak (BBM) dan telepon.

Hal ini bukan saja berimbas bagi masyarakat kecil tetapi juga bagi sektor industri di Indonesia. Karena dengan kenaikan harga-harga tersebut membuat sektor industri menjadi goyang atau bahkan gulung tikar akibat tidak dapat bertahan. Sedangkan, sektor industri yang terdiri dari berbagai macam perusahaan mempunyai peranan yang sangat penting terhadap pembangunan nasional.

(www.kompas.com)

Suatu perusahaan dalam perkembangannya tidak lepas dari masalah-masalah yang timbul dalam kegiatan perusahaannya, baik itu pembelian, penjualan dan pengolahan bahan mentah menjadi barang jadi. Peranan seorang manajer diperlukan untuk menghadapi masalah-masalah

tersebut dengan perencanaan dan pengendalian yang baik terhadap aktivitas keuangan sehingga mencapai tercapainya tujuan laba yang maksimum baik jangka pendek maupun jangka panjang.

Perusahaan dalam menjalankan kegiatannya agar berjalan dengan baik, harus memperhatikan kebutuhan atau keinginan konsumen, seperti kita ketahui untuk menghasilkan laba yang maksimal, maka biaya yang dikeluarkan harus sekecil mungkin dan menjual barang dengan harga yang tinggi. Akan tetapi, hal ini bertentangan dengan keinginan konsumen yang menginginkan harga yang murah dengan mutu yang baik. Dalam hal ini ada pertentangan antara pihak produsen dengan pihak konsumen, sehingga untuk mengatasi hal tersebut manajemen dituntut untuk bijaksana dalam mengambil suatu keputusan dimana keputusan yang diambil dapat menguntungkan perusahaan secara keseluruhan dan pihak konsumen tidak merasa dirugikan atas produk dan jasa yang dihasilkan. Untuk mencapai hal tersebut, maka manajemen harus dapat memilih alternatif atas beberapa masalah yang perlu dipertimbangkan dalam mengambil keputusan untuk produksi maupun penjualan. Dalam pengambilan keputusan ini banyak faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan, faktor-faktor tersebut adalah biaya yang dikeluarkan sebagai konsekuensi dari suatu keputusan yang diambil.

Salah satu keputusan tersulit yang dihadapi oleh perusahaan adalah mengenai penetapan harga jual. Permintaan adalah salah satu sisi dari persamaan penetapan harga sementara penawaran adalah sisi lainnya. Karena pendapatan harus menutup biaya perusahaan untuk menghasilkan

laba maka, banyak perusahaan terlewat dahulu menciptakan biaya dalam menentukan harga jual. Mereka menghitung biaya produk dan menambahkan laba yang diinginkan. (Hansen; 1977: 286)

Pencapaian harga jual suatu produk merupakan hal yang rumit dan seringkali dipengaruhi oleh kekuatan-kekuatan yang sebagian atau seluruhnya diluar pengendalian manajemen, hal ini dikarenakan pementuan harga jual sangat mempengaruhi pencapaian laba perusahaan. Namun, manajemen harus menetapkan kebijakan harga dalam batas-batas yang diperbolehkan oleh pasar dan mampu menciptakan kelebihan harga yang sesuai akibat adanya kenaikan tarif dari pihak luar. Dengan begitu produsen dapat meningkatkan beban konsumen untuk dapat memperoleh produk yang diinginkan dan mampu memberikan dorongan untuk meningkatkan penjualannya bagi perusahaan sehingga laba masih dapat diraih.

Dalam pementuan harga jual produk standar, konsep terpenting adalah mengakui bahwa harga jual dalam jangka panjang harus cukup menutup seluruh biaya produksi, biaya administrasi dan biaya penjualan yang bersifat tetap maupun variabel, serta memberikan hasil yang layak atas investasi pemegang saham, apabila perusahaan ingin hidup lama dan berkembang. (Garrison; 1998: 194)

Pencapaian-pencapaian harga *cost-plus (cost-plus pricing)* merupakan langkah awal, yang dalam hal ini dapat mengurangi ketidakpastian dan dapat pula memberikan ketenangan dari beberapa hal lainnya, misalnya jika perusahaan dihadapkan dengan pesanan/order di

bawah harga target yang telah ditentukan dengan menghubungkan biaya dan plus yang digunakan keputusan-keputusan dapat lebih mudah diambil.

(Kamarudin; 1997;126)

PT. Sahid Detolin Textile atau biasa disebut PT. Sadelex berlokasi di jalan Lucky Abadi Tugu Cimanggis Depok, didirikan pada tahun 1983 dan bergerak di bidang linen dengan menspesialisasikan diri pada produk Damask dan Towel. Jika perusahaan textile lain pangsa pasarnya adalah masyarakat luas PT. Sadelex menjual produknya berdasarkan pesanan untuk memenuhi kebutuhan hotel-hotel dan rumah sakit. Segmen pasar yang terbatas namun menuntut kualitas yang tinggi, inilah yang merupakan motivasi utama. Pabrik ini didirikan hampir seluruh investasinya mengakomodasi sistem Eropa khususnya Swiss dan Jerman yang terkenal dengan teknologi tekstil yang memiliki kualitas dan presisi yang baik. Jenis-jenis produk yang dihasilkan antara lain : Damask, Towel, Sheet Cotton, Sheet CVC dan Maklon. Dari jenis-jenis produk yang dihasilkan sejauh ini penjualannya berjalan cukup lancar walaupun mengalami penurunan yang cukup berarti pada periode-periode tertentu. Penurunan penjualan yang cukup besar akan berakibat buruk pada perusahaan.

Pengertian biaya dalam penentuan harga jual berdasar cost-plus pricing di definisikan sesuai dengan metode penentuan harga pokok yang digunakan. Oleh karena itu, dalam penentuan harga jual dikenal dua macam pendekatan yaitu : (1) pendekatan harga pokok produksi penuh (*full costing*). (2) pendekatan biaya variabel (*variable costing*).

PT. Sahid Detolan Textile menggunakan metode penentuan harga pokok produksi penuh (*full costing*) sebagai dasar penentuan harga jual. Target harga jual dengan menggunakan pendekatan ini ditentukan dengan yang ditambahkan tersebut digunakan untuk menutup biaya nonproduksi dabn untuk menghasilkan laba yang diinginkan.

Adapun biaya produksi per unit pada tahun 2002 untuk produk Damask Rp 59.238 per unit, produk Towel Rp 59.338 per unit, produk Sheet Cotton Rp 25.113 per unit, produk Sheet CVC Rp 23.895 per unit dan produk Maklon Rp 8.854 per unit. Sedangkan, harga jual untuk masing-masing produk antara lain produk Damask Rp 68.614 per unit, produk Towel Rp 60.242 per unit, produk Sheet Cotton Rp 34.580 per unit, produk Sheet CVC Rp 30.030 per unit dan Maklon Rp 8.827 per unit.

Pendekatan harga pokok produksi penuh sebagai dasar penentuan harga jual menentukan pengalangan biaya berdasarkan fungsi, sedangkan pendekatan biaya variabel menekankan pengalangan biaya berdasarkan perbaikannya. Pada pendekatan biaya variabel, penentuan harga jual produk atau jasa ditentukan sebesar biaya variabel ditambah markup yang tersedia untuk menutup semua biaya tetap dan untuk menghasilkan laba yang diinginkan. Di dalam metode harga pokok variabel (*variable costing*) adalah sangat penting pembagian biaya menjadi biaya variabel dan biaya tetap. Oleh sebab itu, apabila terdapat biaya tetap yang sekaliigus juga bersifat variabel (*biaya semivariable*) yaitu biaya yang perubahannya tidak sebanding dengan perubahan volume produksi maka biaya tersebut dibagi

### 1.3.2. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk mengetahui penerapan kalkulasi harga pokok dengan pendekatan *variable costing* pada PT. Sahid Detolin Textile.
- 2) Untuk mengetahui penerapan pendekatan *variable costing* terhadap penentuan harga jual pada PT. Sahid Detolin Textile.
- 3) Untuk mengetahui pengaruh pendekatan *variable costing* terhadap penentuan harga jual pada PT. Sahid Detolin Textile.

### 1.4. Kegunaan Penelitian

Dari penelitian yang penulis lakukan ini diharapkan dapat memberikan berbagai kegunaan sebagai berikut :

#### 1. Kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan sebagai bahan masukan dan bahan pertimbangan dalam hal penentuan harga jual produk.

#### 2. Kegunaan Akademis

- a) Untuk penulis sendiri diharapkan dari hasil penelitian dapat memperoleh pengetahuan mengenai penerapan ilmu-ilmu manajemen akuntansi yang diterima di bangku kuliah dengan praktek nyata, khususnya mengenai pengaruh kalkulasi harga pokok dengan pendekatan *variable costing* terhadap penentuan harga jual.

- b) Untuk para pembaca, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman mengenai konsep kalkulasi harga pokok dengan pendekatan *variable costing* terhadap penentuan harga jual.

## 1.5. Kerangka Pemikiran, Paradigma dan Hipotesis

### 1.5.1. Kerangka Pemikiran dan Paradigma

Harga Pokok merupakan dasar terpenting dalam pembuatan keputusan, keberhasilan suatu perusahaan ditunjang oleh pengkalkulasian biaya yang tepat dan akurat yang telah dikeluarkan oleh perusahaan dalam menghasilkan suatu produk. Harga pokok mencerminkan tingginya imbalan yang diinginkan oleh perusahaan dari pengorbanan yang telah dilakukan. Prestasi yang telah dikorbankan oleh produsen adalah nilai dari alat-alat yang digunakan dalam melakukan proses produksi untuk menghasilkan suatu produk.

Harga pokok adalah jumlah yang dapat diukur dalam satuan uang dalam bentuk kas yang dibayarkan atau aktiva lain yang digunakan atau dikorbankan atau hutang yang timbul atau tambahan modal dalam rangka pemilikan barang atau jasa yang diperlukan oleh perusahaan pada masa lalu dan masa yang akan datang.

(R.A. Supriyono; 1994; 16)

Di dalam membebankan harga pokok kepada produk dapat digunakan salah satu dari dua konsep pembebanan harga pokok, yaitu : (1) konsep penentuan harga pokok penuh (*full costing*) atau konsep penentuan harga pokok diserap (*absorption costing*), (2) konsep penentuan harga pokok variabel (*variable costing*), atau penentuan harga pokok langsung (*direct costing*), atau konsep penentuan harga pokok batas (*marginal costing*).

Konsep penentuan harga pokok penuh (*full costing*) merupakan metode penentuan harga pokok yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produk yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik (baik yang berperilaku variabel maupun tetap). Sedangkan pada penentuan harga pokok variabel (*variable costing*) merupakan metode penentuan harga pokok yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang bersifat variabel ke dalam harga pokok produk.

Penentuan harga pokok variabel (*variable costing*) ini apabila digunakan secara teliti biasanya memberikan lebih banyak petunjuk mengenai perilaku biaya daripada penentuan harga pokok penuh (*full costing*) dalam keputusan penentuan harga jual.

Keputusan penentuan harga jual adalah keputusan yang menyangkut seluruh aspek aktivitas perusahaan, dan akibatnya terhadap perusahaan secara keseluruhan. Penentuan harga jual sulit dianalisis sebab banyak faktor yang saling berinteraksi dan

berpengaruh terhadap keputusan tersebut. Faktor-faktor dari luar yang mempengaruhi penentuan harga jual diantaranya persaingan, luas pasar, sifat produk dan sebagainya. Penentuan harga jual yang salah sering berakibat fatal pada masalah keuangan perusahaan dan akan mempengaruhi kontinuitas usaha perusahaan. Oleh karena penentuan harga produk perusahaan sebagian besar menentukan kuantitas yang para langganan bersedia membelinya, maka penentuan harga menentukan aliran masuk penghasilan ke dalam perusahaan.

Keputusan penentuan harga jual ini biasanya harus dibuat berulang-ulang karena harga jual dipengaruhi oleh perubahan lingkungan eksternal dan internal. Perubahan harga jual bertujuan agar harga jual yang baru dapat mencerminkan biaya saat ini (*current cost*), atau mungkin biaya masa depan (*future cost*), kondisi pasar, reaksi pesaing, laba atau return masa depan yang diinginkan dan sebagainya. Dalam jangka panjang, harga jual yang ditentukan harus dapat menghasilkan pendapatan masa depan yang cukup untuk menutup semua biaya masa depan dan laba atau pengembalian atas investasi yang diinginkan.

(Supriyono; 1991:332)

Dalam penentuan harga jangka panjang yang normal atas produk standar, seluruh biaya adalah relevan dalam keputusan penentuan harga dan harus dipertimbangkan secara legas oleh penentu harga apabila sasaran laba jangka panjang ingin tercapai.

Pendekatan yang paling umum dalam penentuan harga pokok standar adalah pendekatan yang menggunakan beberapa tipe rumus penentuan harga cost-plus atau dengan istilah *cost-plus pricing*.

Dalam penentuan harga cost-plus pricing ini ada dua unsur yang perlu diperhitungkan dalam penentuan harga jual yaitu taksiran biaya penuh dan laba yang diharapkan. Taksiran biaya penuh ini didefinisikan sesuai dengan metode yang digunakan dalam menentukan suatu harga pokok produk. Harga pokok produk dapat ditentukan dengan dua cara yang berbeda, yaitu dengan pendekatan penyerapan (*absorption costing*) atau dengan pendekatan kontribusi (*variable costing*). Kedua metode penentuan harga pokok tersebut masing-masing pendekatan digunakan dalam penentuan harga cost-plus standar.

Penentuan harga cost-plus pricing dalam pendekatan kontribusi atau pendekatan *variable costing* berbeda dari pendekatan penyerapan atau pendekatan *full costing* dalam hal bahwa pendekatan kontribusi menekankan biaya menurut peritakunya daripada menekankan biaya menurut fungsinya. Dengan demikian berdasarkan pendekatan kontribusi, pokok biaya terdiri dari biaya variabel suatu produk daripada terdiri dari harga pokok produksi produk. Termasuk dalam pokok biaya ini adalah biaya penjualan variabel dan biaya administrasi variabel maupun biaya overhead pabrik variabel. Oleh karena tidak ada unsur biaya tetap yang dimasukkan ke dalam pokok biaya, maka mark-up yang

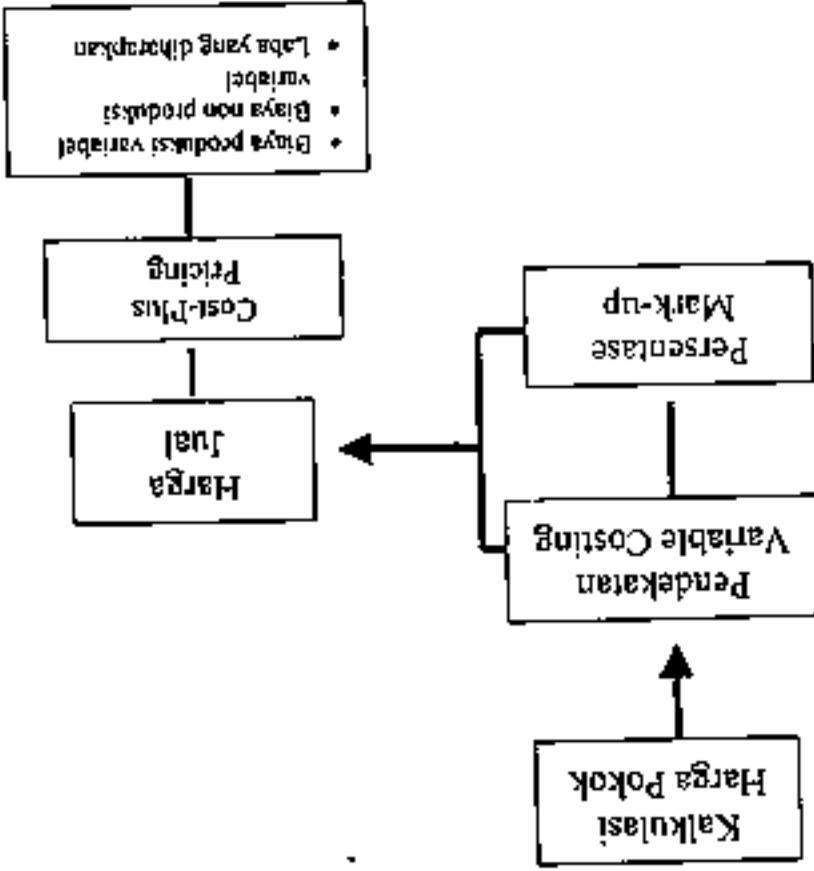
ditambahkan harus cukup menutup biaya tetap maupun memberikan keuntungan per satuan yang dikehendaki.

(Garrison; 1998; 197)

Berdasarkan kerangka pemikiran tersebut, maka dapatlah disusun

paradigma penelitian sebagai berikut :

### Paradigma Penelitian



### 1.5.2. Hipotesis

Hipotesis merupakan suatu proposisi atau anggapan

sementara yang mungkin benar dan sering digunakan sebagai dasar

pengambilan keputusan atau pemecahan masalah atau digunakan

sebagai dasar penelitian lebih lanjut. Sedangkan anggapan atau asumsi dapat juga dijadikan suatu data, akan tetapi kemungkinannya juga bisa salah namun apabila akan dipergunakan sebagai landasan pengambilan suatu keputusan harus melalui pengujian terlebih dahulu dengan teknik atau metode yang telah ditentukan sebelumnya serta harus didukung dengan data-data dari hasil observasi sebelumnya.

Berdasarkan uraian kerangka pemikiran dan paradigma penelitian tersebut, maka penulis dapat mengemukakan hipotesis sebagai berikut :

“Dengan menggunakan pendekatan harga pokok variabel sebagai dasar penentuan harga jual diharapkan dapat lebih meningkatkan volume penjualan”

menjadi biaya tetap dan biaya variabel, sehingga pengendalian (pengawasan) terhadap biaya tetap lebih dimungkinkan.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian lebih lanjut dengan judul "PENGARUH

**KALKULASI HARGA POKOK DENGAN PENDAKATAN  
VARIABLE COSTING TERHADAP PENENTUAN HARGA JUAL  
PADA PT. SAHID DETOLIN TEXTILE"**

1.2.

**Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis mengidentifikasikan masalah sebagai berikut :

1) Bagaimanakah penerapan kalkulasi harga pokok dengan pendekatan variable costing pada PT. Sahid Detolin Textile ?

2) Bagaimanakah penerapan pendekatan variable costing terhadap penurunan harga jual pada PT. Sahid Detolin Textile ?

3) Bagaimanakah pengaruh pendekatan variable costing terhadap penurunan harga jual pada PT. Sahid Detolin Textile ?

1.3.

**Maksud dan Tujuan Penelitian**

**1.3.1. Maksud Penelitian**

Dari penelitian yang dilakukan, penulis mempunyai maksud yaitu untuk memperoleh dan mengumpulkan data serta bahan informasi yang digunakan sebagai bahan masukan guna mendukung penyusunan penelitian sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar sarjana ekonomi jurusan manajemen.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Manajemen Akuntansi

Akuntansi manajemen berkaitan dengan penyediaan informasi kepada manajer yaitu yang merupakan pihak dalam suatu organisasi dan yang bertanggung jawab memimpin dan mengendalikan operasi organisasi. Untuk mengoperasikan seluruh organisasi yang kompleks (besar dan rumit) dengan efisien dan efektif, manajemen membutuhkan informasi terinci tentang operasi perusahaan.

##### 2.1.1. Pengertian Manajemen Akuntansi

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai pengertian manajemen akuntansi berikut ini beberapa pengertian manajemen akuntansi dari beberapa ahli, diantaranya :

Manajemen akuntansi dapat diartikan sebagai suatu proses identifikasi, pengukuran, akumulasi, analisis, penyajian, penafsiran dari penyampaian informasi (baik yang bersifat keuangan atau kegiatan) yang digunakan oleh manajemen untuk merencanakan, menilai dan mengontrol organisasi serta meyakinkan bahwa sumber kekayaan perusahaan dapat dipertanggungjawabkan.

(Sofyan; 2002: 239)

Management accounting is the process of identifying, measuring, accumulating, preparing, interpreting and communicating information that helps managers fulfill organizational objectives.

(Horngren : 1996; 4)

Management accounting is the process of producing financial and operating information for organizational employees and managers. The process should be driven by the informational needs of individuals internal to the organization and should guide their operating and investment decisions.

(Atkinson; 1997; 3)

Managerial accounting the field of accounting designed to meet the information needs of managers and other individuals working inside the business, it is concerned with information gathering and reporting that adds value to the business".

(Edmonds; 2000; 4)

Dari beberapa pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa manajemen akuntansi berfokus pada penyediaan informasi keuangan dan operasi untuk kebutuhan organisasi dan para manajer yang digunakan sebagai bahan perencanaan serta pengambilan keputusan.

### 2.1.2. Fungsi Manajemen Akuntansi

Manajemen akuntansi memberikan berbagai informasi yang berfungsi dalam pengambilan keputusan-keputusan perusahaan, agar tujuan perusahaan dapat dicapai.

Berikut adalah beberapa fungsi manajemen akuntansi menurut beberapa ahli, diantaranya :

Akuntansi manajemen di dalam suatu perusahaan secara umum, meliputi tiga fungsi :

- 1) Seleksi data dan pemeliharaan catatan,
- 2) Analisis data, dan
- 3) Penyejian laporan kepada manajemen pentakai.

(Lili; 1999; 2)

Managerial accounting supports management action in all phases of the management process. The five phases of the management process are :

- 1) **Planning**  
Is used by management to develop the organization's objectives (goals) and to translate these objectives into courses of action.
- 2) **Directing**  
Is the process by which managers, given their assigned level of responsibilities, run day to day operations.
- 3) **Controlling**  
Consists of monitoring the operating results of implemented plans and comparing the actual results with the expected results.
- 4) **Improving**  
This philosophy requires managers to be responsible for demonstrated process improvement.
- 5) **Decision Making**  
Is inherent in each of the four management process described in the preceding paragraph.

(Warren: 1998; 619)

Dari fungsi manajemen akuntansi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa fungsi manajemen akuntansi adalah menyediakan sumber data dan informasi keuangan yang relevan untuk kepentingan manajemen di dalam melaksanakan fungsi-fungsinya dalam arti yang luas.

### 2.1.3. Tujuan Manajemen Akuntansi

Manajemen akuntansi berperan dalam pengambilan keputusan manajemen. Selain fungsi tersebut di atas, manajemen akuntansi juga mempunyai beberapa tujuan yang akan dijelaskan berikut ini.

Tujuan dari manajemen akuntansi yaitu :

1. Untuk membantu manajemen di dalam melaksanakan fungsinya dengan cara menentukan aplikasi dari proses akuntansi manajemen terhadap organisasi

perusahaan, sehingga tujuan organisasi dapat dicapai secara efektif.

2. Untuk melengkapi informasi dan ikut berpartisipasi dalam proses manajemen dalam setiap tingkatan yang berbentuk :
  - Perencanaan, penilaian dan pengendalian operasi.
  - Menyelamatkan harta perusahaan.
  - Mengomunikasikan informasi kepada pihak-pihak di luar perusahaan.
3. Untuk membantu dalam proses pembuatan strategi, taktik dan keputusan-keputusan operasi perusahaan lainnya, serta membantu mengkoordinasikan seluruh kegiatan dalam perusahaan untuk menjamin tercapainya tujuan perusahaan.

(Teguh; 1996; 4)

Dari tujuan manajemen akuntansi tersebut dapat disimpulkan bahwa manajemen akuntansi bertujuan untuk menghasilkan informasi masa lalu maupun masa yang akan datang yang berguna bagi manajer dalam mengoperasikan perusahaan.

## 2.2. Harga Pokok dan Metode Perhitungan Harga Pokok

### 2.2.1. Pengertian Harga Pokok

Harga pokok merupakan dasar terpenting dalam pembentukan harga jual. Penentuan harga pokok dan penggunaan hasil penentuan sebagai dasar perencanaan dan pengambilan keputusan manajemen merupakan hal yang penting untuk kelanjutan dan perkembangan operasi perusahaan.

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai pengertian harga pokok, berikut ini beberapa pengertian harga pokok dari beberapa ahli, diantaranya :

Harga pokok adalah jumlah pengeluaran dan beban yang diperkenankan langsung atau tidak langsung untuk menghasilkan barang atau jasa di dalam kondisi dan tempat dimana barang tersebut dapat digunakan atau dijual.

(Spryono: 1994: 286)

..Cost of Goods Sold (COGS) is a major expense item for most non service businesses and is directly related to sales revenue".

(Velsch: 1990: 249)

"Harga pokok yaitu pengorbanan sumber ekonomi diukur dengan uang yang telah terjadi untuk memperoleh aktiva, atau secara tidak langsung untuk memperoleh penghasilan".

(Simungunong: 1999: 1)

Dari ketiga pengertian harga pokok di atas, maka dapat disimpulkan bahwa harga pokok adalah semua pengeluaran untuk memproduksi suatu barang ditambah dengan pengeluaran lainnya hingga barang itu berada di pasaran dan dijual untuk memperoleh penghasilan.

### 2.2. Metode Perhitungan Harga Pokok

Dalam akuntansi, perhitungan harga pokok ditentukan dengan menjumlahkan unsur biaya produksi. Sedangkan harga pokok produksi per unit ditentukan dengan membagi seluruh total biaya produksi dengan volume produksi yang dihasilkan. Perhitungan harga pokok seperti ini disebut dengan metode *full costing*.

Bagi manajemen, yang punya kebebasan untuk tidak mengikuti prinsip akuntansi dalam hal tertentu, cara yang disebut *full costing*

tersebut sering tidak banyak membantu dan bahkan memberi gambaran membingungkan. Oleh karena itu untuk perencanaan dan pengambilan keputusan yang berhubungan dengan biaya produksi dikenal dengan metode *variable costing*.

Untuk lebih jelasnya akan dibahas satu per satu :

### 2.2.2.1. Full Costing

Berikut adalah pengertian harga pokok penuh (*full costing*) yang dikemukakan oleh beberapa pakar, diantaranya :

**Full costing** atau sering pula disebut **absorption** atau **conventional costing** adalah metode penentuan harga pokok produksi, yang membebankan seluruh biaya produksi baik yang berperilaku tetap maupun variabel kepada produk .

(Mulyadi; 1999; 132)

**Absorption costing**, treats all costs of production as product costs, regardless of whether they are variable or fixed in nature. Thus, absorption costing allocates a portion of fixed manufacturing overhead costs to each unit of product, along with the variable manufacturing costs. The cost of a unit of product under the absorption costing method therefore consists of direct materials, direct labor and both variable and fixed overhead. Because absorption costing includes all costs of production as product costs, it is frequently referred to as the full cost method .

(Garrison; 1994; 326)

**Absorption costing** or **full costing** includes both variable and fixed manufacturing overhead as a product cost that flows through the manufacturing accounts .

(Hilton; 1999; 770)

Dari ketiga pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa harga pokok penuh (*full costing*) adalah suatu perhitungan harga pokok yang membebankan seluruh biaya produksi ke dalam harga pokok produk baik itu yang bersifat variabel maupun tetap.

Pendukung *absorption costing* atau *full costing* berargumen bahwa biaya produksi tetap yang ditambahkan ke persediaan sungguh mempunyai potensial jasa di masa mendatang. Mereka mengambil sikap bahwa apabila produksi melebihi penjualan, maka facade di masa mendatang tercipta dalam bentuk persediaan yang ditangguhkan dan dijual, sehingga menghasilkan aliran pendapatan di masa mendatang.

Berikut beberapa keunggulan dari metode full costing, yaitu :

Dalam full costing apabila standard volume atas kapasitas (suatu konsep *short run*) dibandingkan dengan kapasitas normal (konsep *long run*), maka akan terjadi :

1. Volume variance
2. Idle capacity dan fixed variances

Dan apabila variance tersebut dibebankan pada harga pokok maka akan terdapat variance dalam unit ongkos untuk tiap periode, yang pada dasarnya disebabkan oleh penggunaan alat atau ukuran konsep jangka panjang ke dalam keadaan jangka pendek.

(Soetisna; 1993; 221)

Walaupun prinsip akuntansi menetapkan bahwa metode perhitungan harga pokok yang diakui adalah metode

harga pokok penuh (*full costing*), namun dipandang dari sudut manajemen, *full costing* mempunyai kelemahan sebagai berikut :

- 1) Metode harga pokok penuh memberikan informasi yang sama dengan yang diberikan oleh metode harga pokok variabel, ketika antara penjualan dan produksi sama dengan yang direncanakan.

Ketika produksi berbeda dengan yang direncanakan akan timbul masalah sebagai berikut :

- 2) Penjualan dalam jumlah yang sama akan menghasilkan laba yang berbeda.
- 3) Penjualan lebih besar akan menghasilkan laba lebih rendah.
- 4) Laba kotor per unit berfluktuasi dengan metode harga pokok penuh, laba kotor yang dihitung per unit berfluktuasi.

(Mas'ud; 1993; 253)

#### 2.2.1.2. Variable costing

Berikut adalah pengertian harga pokok variabel (*variable costing*) yang dikemukakan oleh beberapa pakar diantaranya :

Akuntansi biaya variabel (*variable costing*) adalah suatu metode penentuan harga pokok (dan pengaruhnya pada penyajian laporan laba rugi) dimana hanya biaya produksi variabel saja dibebankan sebagai bagian dari harga pokok produksi.

(Mas'ud; 1996; 272)

Variable costing, only those costs of production that vary with activity are treated as product costs. This would include direct materials, direct labor and the variable portion of manufacturing overhead.

(Garrison; 1994; 326)

"Variable costing or direct costing includes only variable manufacturing overhead as a product cost that flows through the manufacturing accounts".

(Hilton; 1999; 770)

Dari ketiga pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa harga pokok variabel (variable costing) adalah suatu perhitungan harga pokok yang hanya terdiri dari biaya produksi bersifat variabel (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja variabel, biaya overhead variabel).

Dengan menyajikan informasi biaya yang dikelompokkan sesuai perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan kegiatan perusahaan, laporan keuangan yang disusun berdasar metode variable costing mempunyai beberapa keunggulan atau manfaat sebagai berikut :

Metode variable costing bermanfaat bagi manajemen untuk :

1. Perencanaan laba jangka pendek  
Untuk kepentingan perencanaan laba jangka pendek, manajemen memerlukan informasi biaya yang dipisahkan menurut perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan. Dalam jangka pendek, biaya tetap tidak berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan, sehingga hanya biaya variabel yang perlu dipertimbangkan oleh manajemen dalam pengambilan keputusannya.
2. Pengendalian biaya  
Variable costing menyediakan informasi yang lebih baik untuk mengendalikan *period cost* dibandingkan informasi yang dihasilkan oleh full costing. Dalam full costing biaya overhead pabrik tetap diperhitungkan dalam tarif biaya overhead pabrik dan dihebankan sebagai unsur biaya produksi.

### 3. Pengambilan keputusan

*Variable costing* menyajikan data yang bermanfaat untuk pembuatan keputusan jangka pendek. Dalam pembuatan keputusan jangka pendek yang menyangkut mengenai perubahan volume kegiatan, *period costs* tidak relevan karena tidak berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan. *Variable costing* khususnya bermanfaat untuk penentuan harga jual jangka pendek.

(Mulyadi; 1999: 157)

Selain keunggulan tersebut di atas, metode perhitungan harga pokok variabel (*variable costing*) juga mempunyai beberapa kelemahan, diantaranya:

- 1) Pemisahan biaya-biaya ke dalam biaya variabel dan tetap sebenarnya sulit dilaksanakan, karena jarang sekali suatu biaya benar-benar variabel atau benar-benar tetap. Suatu biaya digolongkan dengan sebagai suatu biaya variabel jika asumsi berikut ini dipenuhi :
  - (a) Bahwa harga barang atau jasa tidak berubah.
  - (b) Bahwa metode dan prosedur produksi tidak berubah-ubah.
  - (c) Bahwa tingkat efisiensi tidak berfluktuasi.
 Sedangkan biaya tetap dapat dibagi menjadi dua kelompok :
  - (a) Biaya tetap yang dalam jangka pendek dapat berubah.
  - (b) Biaya tetap yang dalam jangka panjang konstan.
- 2) Metode *variable costing* dianggap tidak sesuai dengan prinsip akuntansi yang lazim, sehingga laporan keuangan untuk kepentingan pajak dan masyarakat umum harus dibuat atas dasar metode *full costing*.
- 3) Dalam metode *variable costing*, naik turunnya laba diibuhungkan dengan perubahan-perubahan dalam penjualan. Untuk perusahaan yang kegiatan usahanya bersifat musiman, *variable costing* akan

menyajikan kerugian yang berlebih-lebihan dalam periode tertentu, sedangkan dalam periode lainnya akan menyajikan laba yang tidak normal.

- 4) Tidak diperhitungkannya biaya overhead pabrik tetap dalam persediaan dan harga pokok persediaan akan mengakibatkan nilai persediaan lebih rendah sehingga akan mengurangi modal kerja yang dilaporkan untuk tujuan-tujuan analisis keuangan.

(Mulyadi; 1999; 164)

Menurut beberapa ahli, variable costing mempunyai tujuan sebagai berikut :

- 1) Membantu manajemen mengetahui batas kontribusi (*contribution margin*) yang sangat berguna untuk perencanaan laba melalui analisa hubungan biaya-volume-laba dan untuk pengambilan keputusan yang berhubungan dengan kebijaksanaan manajemen jangka pendek.
- 2) Memudahkan manajemen dalam mengendalikan kondisi-kondisi operasional yang sedang berjalan serta menetapkan penilaian dan pertanggungjawaban kepada departemen atau divisi tertentu di dalam perusahaan.

(Supriyono; 1991; 286)

Tujuan penentuan harga pokok variabel dapat pula dihubungkan dengan pihak-pihak yang memakai laporan, yaitu :

- 1) Internal users
  - a. Variable costing as a profit planning tool.  
A profit plan covers all phases of future operations to attain a stated profit goal. Variable costing is quite useful in short-term planning, in pricing special orders and in making current operating decisions.

- b. **Variable costing as a guide to product pricing.**  
In a highly competitive market, prices are determined through the interaction of supply and demand. The best or optimum price is the one that yields the maximum excess of total revenue over total cost.
  - c. **Variable costing as a basis for evaluating the profitability of multiple products.**  
Variable costing is designed to improve the usefulness of the income statement prepared for management. With absorption costing allocation of fixed manufacturing cost between inventories and cost of good sold obscures the relationship between production costs and sales revenue.
  - d. **Variable costing for managerial decisions.**  
Installation of a variable costing system requires a study of cost behavior and a segregation of fixed and variable costs.
  - e. **Variable costing for cost control.**  
Variable costing is designed to improve the usefulness of the income statement prepared for management by eliminating arbitrary fixed cost allocations.
- 2) **External users**
- a. **Operating profits**  
The inclusion or exclusion of fixed cost from inventories and the cost of good sold causes the gross profit to vary considerably from the contribution margin.
  - b. **External reporting**  
The use of variable costing for financial reporting is not considered by the accounting profession to be consistent with generally accepted accounting principles.
  - c. **Adjustment of variable costing figures for external reporting purposes.**  
Companies using variable costing internally make adjustment when they prepare income tax return and external financial reports.

(Hammer; 1994; 582)

### 2.3. Biaya dan Penggolongan Biaya

Salah satu fungsi penting manajemen adalah perencanaan. Di dalam perencanaan manajemen dihadapkan pada pengambilan keputusan yang menyangkut pemilihan berbagai macam alternatif. Oleh karena itu, manajemen memerlukan data yang dapat dipakai sebagai dasar untuk menentukan pilihan. Salah satu data penting yang biasanya diperlukan sebagai dasar perencanaan dan pengambilan keputusan adalah biaya.

#### 2.3.1. Pengertian Biaya

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai pengertian biaya, berikut ini beberapa pengertian biaya dari beberapa ahli, diantaranya :

**Biaya adalah suatu jumlah tertentu yang diukur dalam bentuk uang dari kas yang dibelanjakan atau barang lain yang diserahkan, modal saham yang dikeluarkan, jasa yang diberikan atau utang yang dibebankan sebagai imbalan dari barang dan jasa yang diterima atau akan diterima.**

(Sofyan; 2002; 38)

**"Cost is measures the economic sacrifice made to achieve an organization's goal".**

(Rayburn, 1996, 5)

**"Biaya adalah sumber suatu nilai tukar prasyarat atau pengorbanan yang dilakukan guna memperoleh manfaat".**

(Usry; 1996; 19)

"Cost as a resource sacrificed or forgone to achieve a specific objective".

(Horngren: 1991: 31)

Pada beberapa pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa biaya adalah jumlah uang yang dinyatakan dari sumber-sumber ekonomi yang dikorbankan (terjadi dan akan terjadi) untuk mendapatkan sesuatu atau mencapai tujuan tertentu.

### 2.3.2. Penggolongan Biaya

Berikut uraian tentang penggolongan biaya menurut para ahli

yang menyatakan diantaranya :

Beberapa biaya berubah jumlahnya secara langsung dengan adanya perubahan kegiatan produksi, sementara biaya-biaya lainnya relatif tidak terpengaruh, karena sifat bisnis yang dinamis, perusahaan sering dihadapkan pada kebutuhan untuk mengubah tingkat kegiatan bisnisnya. Supaya manajemen dapat merencanakan kegiatan perusahaan dengan baik dan dapat mengendalikan biaya dengan efektif, maka kebertepatan dalam perencanaan dan pengendalian biaya tergantung pada pemahaman yang menyeluruh mengenai hubungan antara terjadinya biaya dan kegiatan bisnis. Telah dan analisis yang cermat, yang mempragmati kegiatan bisnis terhadap biaya utamanya akan menghasilkan penggolongan setiap jenis pengeluaran ke dalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariablel.

(Usary: 1996: 36)

"Three of the most common ways in which costs are

classified by behavior for management decision making are

variable cost, fixed cost and mixed cost".

(Warren: 1998: 731)

Dari beberapa pengertian di atas tentang penggolongan biaya maka dapat disimpulkan bahwa penggolongan biaya terdiri dari tiga macam yaitu biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel.

### 2.3.2.1. Biaya Tetap

Menurut beberapa ahli, biaya tetap didefinisikan sebagai :

Biaya yang tidak berubah jumlahnya walaupun kegiatan bisnis meningkat atau menurun. Misalnya : overhead pabrik yang tetap meliputi biaya penyeliaan atau pengawasan, penyusutan atau sewa, asuransi, kekayaan, dan pajak bumi dan bangunan. Adapun beberapa pengeluaran mendapatkan karakteristik sebagai biaya tetap berdasarkan kebijakan manajemen. Misalnya, besarnya pengeluaran iklan dan jumlah kontribusi amal (atau biaya pelayanan masyarakat lainnya) ditentukan oleh manajemen dan biaya-biaya tersebut tidak secara langsung berkaitan dengan penjualan atau kegiatan produksi. Biaya-biaya tersebut tidak secara langsung berkaitan dengan penjualan atau kegiatan produksi. Biaya-biaya tersebut kadang-kadang disebut beban tetap yang diprogramkan. Pengeluaran yang memerlukan serangkaian pembayaran selama periode waktu panjang sering disebut dengan beban tetap terikat, contohnya adalah bunga atas hutang jangka panjang dan biaya sewa atas perjanjian leasing jangka panjang.

(Usry; 1996; 37)

"Fixed costs is costs that remain the same in total regardless of changes in the activity level".

(Weygandt; 1999; 997)

"Fixed cost are costs that remain the same in total dollar ammount as of the level activity changes".

(Warren; 1998; 734)

Dari beberapa pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah jumlahnya meskipun volume kegiatan usahanya meningkat atau menurun selama berada dalam range atau kisaran tertentu.

### 2.3.2.2. Biaya variabel

Menurut beberapa ahli, biaya variabel didefinisikan sebagai :

Biaya variabel meningkat secara proporsional dengan peningkatan kegiatan dan menurun secara proporsional dengan penurunan kegiatan. Biaya variabel meliputi biaya bahan baku, pekerja langsung, bahan penolong tertentu, pekerja tidak langsung tertentu, biaya karena perkakas yang mudah rusak, biaya pengerjaan ulang dan biaya karena kerusakan yang normal. Biasanya biaya variabel dapat secara langsung diidentifikasi dengan kegiatan yang mengakibatkan adanya biaya tersebut.

( Usry; 1996; 37)

Variable cost are costs that vary in total proportion to changes in the level activity. When the level of activity is measured in units produced, direct materials and direct labor costs are generally classified as variable costs.

(Warren; 1998; 734)

"Variable costs is costs that vary in total directly and proportionately with changes in the activity level".

(Weygandt; 1999; 997)

Dari beberapa pengertian mengenai biaya variabel maka dapat diketahui bahwa biaya variabel adalah biaya yang berubah secara proporsional apabila kegiatan usahanya meningkat atau menurun.

### 2.3.2.3. Biaya semivariabel

Menurut beberapa ahli, biaya semivariabel di definisikan sebagai :

Biaya semivariabel adalah biaya yang mengandung elemen biaya variabel maupun elemen biaya tetap. Pada tingkat aktivitas tertentu, biaya semivariabel pada dasarnya dapat menunjukkan karakteristik yang sama seperti biaya tetap; pada tingkat aktivitas lain, biaya semivariabel pada dasarnya dapat menunjukkan karakteristik yang sama seperti biaya variabel.

(Garrison; 1998; 229)

"Mixed cost are costs that have both a fixed and variable component".

(Hansen; 1995; 53)

"Semivariabel costs is defined as one that displays both fixed and variable characteristics"

(Usry; 1991; 340)

Three reasons for the semivariable characteristics of some types, for expenditures are :

- 1) A minimum of organization may be needed, or a minimum quantity of supplies or services may need to be consumed, in order to maintain readiness to operate. Beyond this minimum level of cost, which is essentially fixed, additional cost varies with volume.

- 2) Accounting classifications, based upon the object of expenditure or function, commonly group fixed and variable items together.
- 3) Production factors are divisible into infinitely small units. When such costs are charted against their volume, their movements appear as series of steps rather than as a continuous straight lines.

(Usry; 1991; 341)

Dari beberapa pengertian mengenai biaya semivariabel di atas, maka dapat diketahui bahwa biaya semivariabel adalah biaya yang memiliki kedua sifat baik biaya variabel maupun biaya tetap.

Untuk itu diperlukan pemisahan biaya semivariabel ke dalam biaya tetap dan variabel yang umumnya menggunakan salah satu metode perhitungan berikut ini :

- 1) **Metode Point/Titik Tertinggi dan Terendah (*high-low method*)**  
Unsur biaya semivariabel yang bersifat tetap dan variabel dihitung dari dua titik data. Titik-titik data (periode) yang dipilih dari data historis yang sedang dianalisis adalah periode-periode yang tingkat kegiatannya tinggi dan rendah.
- 2) **Metode Statistik Titik Sebar (*scattergraph method*)**  
Dalam metode ini, berbagai biaya (variabel dependen) digambarkan pada garis vertikal (sumbu y) dan kegiatan terkait (variabel independen, misalnya ; upah pekerja langsung, jam kerja langsung, jam pemakaian mesin jumlah unit keluaran atau persentase kapasitas) digambarkan sepanjang garis horizontal (sumbu x).
- 3) **Metode Kuadrat Terkecil (*least square method*)**  
Secara matematis menghasilkan garis yang paling cocok atau garis regresi linear melalui serangkaian titik, sehingga jumlah pengkuadratan deviasi (selisih) vertikal antara titik-titik dengan garis minimum.  
Metode kuadrat terkecil didasarkan pada perhitungan dan dasar perhitungan ini dapat

ditemukan dalam persamaan garis lurus. Garis lurus dapat dinyatakan dalam bentuk persamaan sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

dengan  $a$  sebagai elemen tetap dan  $b$  sebagai derajat variabilitas, atau kemiringan (slope) garis. Dari persamaan dasar ini, dan dengan melakukan seperangkat pengamatan  $n$ , maka dua persamaan linier ganda dapat dikembangkan yang akan menempatkan garis regresi pada data beraturan linier.

Persamaan ini adalah :

$$\begin{aligned} \sum XY &= a \sum X + b \sum X^2 \\ \sum Y &= na + b \sum X \end{aligned}$$

Keterangan :

$a$  = biaya tetap

$b$  = biaya variabel

$n$  = jumlah pengamatan

$X$  = ukuran aktivitas

$Y$  = total biaya campuran yang teramati.

## 2.4. Harga Jual

### 2.4.1. Pengertian Harga Jual

Menurut beberapa ahli, harga jual didefinisikan sebagai :

“Harga (*price*) adalah sejumlah uang tertentu untuk ditukarkan dengan satu unit barang atau jasa”.

(Wiens; 1997; 321)

“Harga jual adalah jumlah yang dibebankan suatu organisasi untuk suatu produk atau sumber daya yang dijual kepada pihak lain”.

(Amin; 1995; 241)

“Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya”.

(Basu; 1990; 241)

“Price is the amount of money charge for a product, it represents what the consumer considers the value of the product to be”.

(Hatten; 1997; 288)

“Price is the exchange value of good or service”.

(Boune; 1996; 380)

Dari beberapa pengertian harga jual di atas, maka dapat diketahui bahwa harga jual meliputi biaya yang dikeluarkan untuk produksi dan distribusi ditambah dengan sejumlah laba yang diinginkan.

#### **2.4.2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual**

Banyak faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan tentang penentuan harga jual, baik dari dalam perusahaan seperti biaya produksi dan biaya-biaya lain yang relevan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual dapat disimpulkan secara singkat, yaitu :

- 1) Biaya produksi dan operasi  
Yaitu biaya yang dikeluarkan untuk membuat barang (produk) dan biaya produk tersebut bisa sampai ke tangan konsumen.
- 2) Situasi pasar  
Di sini meliputi konsumen, sifat produk, sifat pasar, dan sebagainya.
- 3) Laba dan tujuan-tujuan lain  
Faktor-faktor lain selain pasar dan biaya bisa dimasukkan ke dalam faktor ketiga ini.

(Mas'ud; 1993; 244)

Berikut ini faktor lain menurut pakar lainnya, yaitu :

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

(Supriyono; 1991; 333)

These are three major influences on pricing decisions customers, competitors and costs.

- Customer's. The managers must always examine pricing problem through the eyes of costumers. A price increase may cause a customer to reject the company's product and choose one from a competitor. Alternatively, a price increase may drive a customer to choose a substitute product that fits desired specifications in a more cost effective way.
- Competitor's. Competitor's reaction influence pricing decisions. At one extreme, a rival's intense drive may force a business to lower its prices to be competitive. At the other extreme, a business without a rival in a given situation can

set higher prices. A business with knowledge of its rival's technology, plant size and operating policies is better able to estimate its rival's costs, which is valuable information in setting competitive prices.

- **Costs.** The study of cost behavior pattern yields insight into the income that result from different combinations of price and volume sold a particular product. A product consistently below its costs can drain sizable amounts of resources from an organizations.

(Horngren; 1991;396)

### 2.4.3. Tujuan Penentuan Harga Jual

Dalam strategi penentuan harga, manajer harus menetapkan terlebih dahulu tujuan penetapannya. Tujuan ini berasal dari perusahaan itu sendiri yang selalu berusaha menetapkan harga barang dan jasa setempat.

Tujuan-tujuan tersebut antara lain :

- 1) Meningkatkan penjualan
- 2) Mempertahankan dan memperbaiki market share
- 3) Stabilisasi harga
- 4) Mencapai target pengembalian investasi
- 5) Mencapai laba maksimum.

(Basu; 1990; 242)

Berikut ini tujuan menurut pakar lainnya, yaitu :

- 1) Mendapatkan laba maksimum.  
Dalam praktik, terjadinya harga memang ditentukan oleh penjual dan pembeli. Makin besar daya beli konsumen, semakin besar pula kemungkinan bagi penjual untuk menetapkan tingkat harga yang lebih tinggi. Dengan demikian penjual mempunyai harapan untuk mendapat keuntungan sesuai dengan kondisi yang ada.
- 2) Pengembalian investasi.  
Harga yang dapat dicapai dalam penjualan dimaksudkan pula untuk menutup investasi secara berangsur-angsur. Dana yang dipakai untuk pengembalian investasi hanya bisa diperoleh dari laba

perusahaan, dan laba hanya diperoleh bilamana harga jual lebih besar dari jumlah biaya seluruhnya.

- 3) Mencegah atau mengurangi persaingan.  
Tujuan mencegah atau mengurangi persaingan dapat dilakukan melalui kebijakan harga. Hal ini dapat diketahui bilamana para penjual menawarkan barang dengan harga yang sama.
- 4) Mempertahankan atau memperbaiki pangsa pasar.  
Ini hanya mungkin dilaksanakan bilamana kemampuan dan kapasitas produksi perusahaan masih cukup longgar, di samping juga kemampuan di bidang lain seperti bidang pemasaran, keuangan dan sebagainya. Dalam hal ini harga merupakan faktor penting. Bagi perusahaan kecil yang mempunyai kemampuan yang sangat terbatas, biasanya penentuan harga ditujukan untuk sekedar mempertahankan pangsa pasar.

(Irawan; 1998; 113)

#### 2.4.4. Manfaat Informasi Biaya Penuh Dalam Penentuan Harga Jual

Pada dasarnya, dalam keadaan normal harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa dan menghasilkan laba yang dikehendaki. Biaya penuh merupakan total pengorbanan sumber daya untuk menghasilkan produk atau jasa, sehingga semua pengorbanan ini harus dapat ditutup oleh pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa. Di samping itu, harga jual harus pula dapat menghasilkan laba yang memadai, sepadan dengan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa.

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

- a). Biaya penuh merupakan titik awal untuk mengurangi ketidakpastian yang dihadapi oleh pengambil keputusan.

- b). Biaya penuh merupakan dasar yang memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.
- c). Biaya penuh memberikan informasi yang memungkinkan manajer penentu harga jual melongok struktur biaya perusahaan pesaing.
- d). Biaya penuh merupakan dasar untuk pengambilan keputusan perusahaan memasuki pasar.

(Mulyadi; 1993; 348)

#### 2.4.5. Metode Penentuan Harga Jual

Dalam keadaan normal, harga jual harus mampu menutup biaya penuh dan menghasilkan laba yang sepadan dengan investasi. Dalam keadaan khusus, harga jual produk tidak dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya penuh; setiap harga jual di atas biaya variabel telah memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap.

Berikut ini akan diuraikan tiga metode penentuan harga jual: penentuan harga jual dalam keadaan normal, penentuan harga jual dalam *cost-type contract*, dan penentuan harga jual pesanan khusus.

##### 2.4.5.1. Penentuan harga Jual dalam Keadaan Normal

Dalam keadaan normal, manajer penentu harga jual memerlukan informasi biaya penuh masa yang akan datang sebagai dasar penentuan harga jual produk. Metode penentuan harga jual normal seringkali disebut dengan istilah *cost-plus pricing*, karena harga jual ditentukan dengan suatu persentase *mark up* (tambahan di atas jumlah biaya) yang dihitung dengan formula tertentu.

Berikut ini adalah pengertian dari *cost-plus pricing* :

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

(Mulyadi; 1993; 351)

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

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

Dalam *cost-type contract* harga jual yang dibebankan kepada konsumen dihitung berdasarkan biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk.

(Mulyadi; 1993; 364)

#### 2.4.5.3. Penentuan Harga Jual pada Pesanan Khusus

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

mencakup jumlah yang besar. Dalam keadaan seperti ini, yang perlu dipertimbangkan oleh manajer penentu harga jual adalah :

- 1) Pesanan reguler adalah pesanan yang dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya tetap yang akan terjadi dalam tahun anggaran. Dengan demikian jika manajer penentu harga jual yakin bahwa seluruh biaya tetap dalam tahun anggaran akan dapat ditutup oleh pesanan yang reguler, maka pesanan khusus dapat dibebaskan dari kewajiban untuk memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap. Dengan demikian jika misalnya kapasitas produksi belum seluruhnya dipakai dan masih mampu melayani pesanan khusus, manajer penentu harga jual dapat menerima harga jual yang berada di bawah harga jual normal, bahkan di bawah biaya penuh untuk memproduksi dan memasarkan produk, asalkan harga jual tersebut masih di atas biaya variabel
- 2) Jika misalnya dengan penerimaan pesanan khusus, perusahaan diperkirakan tidak hanya akan mengeluarkan biaya variabel saja, namun memerlukan biaya tetap, karena harus beroperasi di atas kapasitas yang tersedia, maka harga jual pesanan khusus harus di atas biaya variabel ditambah dengan kenaikan biaya tetap karena pesanan khusus tersebut

(Mulyadi; 1993; 365)

## 2.5. Kalkulasi Harga Pokok dengan Pendekatan Variable Costing Terhadap Penentuan Harga Jual

Manfaat metode penentuan harga pokok variabel (*variable costing*) terutama adalah memberikan informasi kepada manajemen dalam rangka perencanaan dan pembuat keputusan serta pengendalian kegiatan. Metode ini juga bermanfaat dalam menentukan harga jual jangka pendek sedangkan untuk penentuan harga jual jangka panjang berdasar *variable costing*

diperlukan informasi biaya penuh masa yang akan datang. Pendekatan yang paling umum digunakan adalah pendekatan yang menggunakan tipe rumus penentuan harga *cost-plus pricing*. Oleh karena dalam penentuan harga *cost-plus* berdasar *variable costing* tidak ada unsur biaya tetap yang dimasukkan ke dalam pokok biaya, maka markup yang ditambahkan harus cukup menutup biaya tetap maupun memberikan keuntungan per satuan yang dikehendaki.

### 2.5.1. Kalkulasi Harga Pokok Dengan Pendekatan Variable Costing

Metode *full costing* maupun *variable costing*, merupakan metode penentuan harga pokok produksi. Perbedaan pokok yang ada diantara kedua metode tersebut adalah terletak pada perlakuan terhadap biaya produksi yang berperilaku tetap. Adanya perbedaan perlakuan terhadap biaya produksi tetap ini akan mempunyai akibat pada : (1) Perhitungan harga pokok produksi dan (2) penyajian laporan laba-rugi.

Dalam metode *variable costing*, biaya overhead pabrik tetap diperlakukan sebagai *period costs* dan bukan sebagai unsur harga pokok produk, sehingga biaya overhead pabrik tetap dibebankan sebagai biaya dalam periode terjadinya. Dengan demikian biaya overhead pabrik tetap di dalam metode *variable costing* tidak melekat pada persediaan produk yang belum laku dijual, tetapi langsung dianggap sebagai biaya dalam periode terjadinya.

Di lain pihak laporan laba-rugi pada metode variable costing lebih melukberatkan pada penyajian biaya sesuai dengan perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan (*classification by cost behavior*).

#### 2.5.2. Pendekatan Variable Costing Dalam Penentuan Harga Jual Berdasar *Cost-Plus Pricing*

Dalam penentuan harga pokok standar, konsep terpenting adalah mengakui bahwa harga jual dalam jangka panjang, harus cukup menutup seluruh biaya produksi, biaya administrasi dan biaya penjualan baik yang bersifat variabel maupun tetap, serta memberikan hasil yang layak atas investasi pemegang saham, apabila perusahaan ingin hidup lama dan berkembang.

Pendekatan yang paling umum dalam penentuan harga produk standar adalah pendekatan yang menggunakan beberapa tipe rumus penentuan harga *cost-plus*. Pendekatan ini menghitung pokok biaya dan selanjutnya pokok ini ditambah beberapa markup yang sudah ditentukan sebelumnya sehingga diperoleh target harga jual. Kata "cost" dalam *cost-plus* ini didefinisikan sesuai metode yang digunakan dalam menentukan harga pokok produk. Seperti kita ketahui, bahwa satuan harga pokok produk dapat ditentukan dengan dua cara yang berbeda, yaitu dengan pendekatan penyerapan sepenuhnya (*absorption costing*) atau dengan pendekatan kontribusi (*variable costing*).

Harga jual berdasarkan *cost-plus* dihitung dengan rumus :

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

Takaran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan :

*full costing* dan *variable costing*.

Pendekatan harga pokok produksi penuh sebagai dasar

penentuan harga jual mencakup pengalokasian biaya berdasarkan

fungsi, sedangkan pendekatan biaya variabel sebagai dasar

penentuan harga jual mencakup pengalokasian biaya berdasarkan

perilaku. Pendekatan biaya variabel disebut juga pendekatan laba

kontribusi.

Pada pendekatan biaya variabel, penentuan harga jual produk

atau jasa ditentukan sebesar biaya variabel ditambah markup yang

harus tersedia untuk menutup semua biaya tetap dan untuk

menghasilkan laba yang diinginkan. Metode ini disebut pula metode

*biaya variabel ditambah markup*.

Rumus perhitungan harga jual per unit :

$$\text{Harga jual per unit} = \text{Biaya yang berhubungan per unit} + \text{Langsung dengan volume} + \text{Persentase markup}$$

Perhitungan persentase markup :

$$\text{Persentase Markup} = \frac{\text{biaya yang dipengaruh langsung oleh volume produk}}{\text{Laba yang diabaikan + pengaruh langsung biaya yang tidak dipengaruh langsung oleh volume produk}}$$

(Atulyadi; 1993:353)

Rumus perhitungan markup dalam pendekatan variable costing:

$$\text{persentase markup} = \frac{\text{Volume penjualan dalam unit} \times \text{Biaya variabel per unit}}{\text{retribusi yang diinginkan atas biaya tetap}}$$

(R.A. Supriyono; 1991: 357)

### BAB III

## OBJEK DAN METODE PENELITIAN

### 3.1. Objek Penelitian

Penulis melakukan penelitian pada PT. SAHID DETOLIN TEXTILE yang merupakan perusahaan industri yang bergerak dalam bidang textile dengan menspesialisasikan operasi pada produk Damask dan Towel.

Pada penelitian yang dilakukan, penulis dalam hal ini hanya membahas dari segi metode penentuan harga jual yang digunakan kepada bagian akuntansi berupa laporan keuangan periodik perusahaan yang akan diteliti, disamping mengenal biaya produksi, volume penjualan dan penentuan harga jual perusahaan serta peranan antara metode perhitungan harga pokok terhadap penentuan harga jual.

Lokasi PT. SAHID DETOLIN TEXTILE terletak di jalan Lucky Abadi Kampung Kelapa Dua Kelurahan Tugu Kecamatan Cimanggis Kodya Depok. Adapun waktu penelitian adalah dimulai dari tanggal 16 November 2003.

### 3.2. Metode Penelitian

#### 3.2.1. Desain Penelitian

Desain penelitian yang digunakan adalah serangkaian penelitian pengambilan keputusan yang rasional dalam memperoleh data dan informasi yang diperlukan dalam penyusunan penelitian ini mencakup :

1) Tujuan Studi

*Deskriptif*, yaitu memperoleh gambaran secara deskriptif mengenai kasus atau permasalahan yang akan diungkap, yaitu mengenai pengaruh kalkulasi harga pokok dengan pendekatan variable costing terhadap pencatatan harga jual pada PT. SAHID DETOLIN TEXTILE.

2) Tipe Penelitian

(*test relationship*), yaitu menganalisis hubungan antara satu variabel dengan variabel lainnya atau bagaimana suatu variabel mempengaruhi variabel lainnya. Penelitian dapat mengidentifikasi fakta atau peristiwa tersebut sebagai variabel-variabel yang mempengaruhi (*variable independent*) yaitu kalkulasi harga pokok dengan pendekatan variable costing dan variabel yang dipengaruhi (*variable dependent*) yaitu pencatatan harga jual.

3) Unit Analisis

Unit analisis dalam penelitian ini mencakup perusahaan, khususnya pada bagian akuntansi PT. SAHID DETOLIN TEXTILE.



### 3.2.3. Prosedur Pengumpulan Data

Dalam memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan untuk melengkapi penelitian ini, penulis menggunakan tiga macam prosedur pengumpulan data, yaitu sebagai berikut :

- 1) Suatu cara pengumpulan data yang dilakukan dengan cara tanya jawab dengan pimpinan maupun karyawan untuk memperoleh data yang ada hubungannya dengan penelitian ini.
- 2) Observasi

Kegiatan yang dilakukan peneliti dengan cara melakukan pengamatan pada objek penelitian atau perusahaan yang dituju dalam menganalisis peranan kalkulasi harga pokok dengan pendekatan variable costing dalam menentukan harga jual.

- 3) Mempelajari data tertulis

Pengumpulan data dengan mempelajari data tertulis yang menyangkut informasi keuangan dari staf akuntansi sesuai dengan masalah yang akan diteliti.

### 3.2.4. Metode Analisis

Terlebih dahulu peneliti melakukan kalkulasi harga pokok dengan pendekatan variable costing yang menitikberatkan pada perilaku biaya yaitu biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariable Untuk biaya semivariable peneliti melakukan pemisahan biaya semivariable ke dalam biaya variabel dan biaya tetap dengan memeriksa dan meninci biaya semivariable ke dalam

salah satu tiga metode tertentu yaitu : *High and Low Method*, *Scattergraph Method*, *Least Square Method*. Untuk *Least Square Method* perusahaan akan mencari kedua unsur biaya dengan persamaan sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

dengan  $a$  sebagai elemen tetap dan  $b$  sebagai derajat variabilitas, atau kemiringan (slope) garis. Dari persamaan dasar ini, dan dengan melakukan seperangkat pengamatan  $n$ , maka dua persamaan linier ganda dapat dikembangkan yang akan memisahkan garis regresi pada data beraturan linier. Persamaan ini adalah :

$$\begin{aligned} \sum XY &= a \sum X + b \sum X^2 \\ \sum Y &= na + b \sum X \end{aligned}$$

Keterangan :  $a$  = biaya tetap                       $b$  = biaya variabel  
 $r$  = jumlah pengamatan                       $X$  = ukuran aktivitas  
 $Y$  = total biaya campuran yang teramati

Setelah harga pokok produksi dengan variabel costing diketahui maka peneliti selanjutnya memperhitungkan penentuan harga jual dengan pendekatan kontribusi berdasar *cost-plus*.

Harga jual berdasarkan *cost-plus* dihitung dengan rumus :

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

Rumus perhitungan harga jual per unit :

$$\text{Harga jual per unit} = \text{Biaya yang berhubungan langsung dengan volume} + \text{Persentase markup per unit}$$

Perhitungan persentase markup :

$$\text{Persentase Markup} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya yang tidak Pengaruhi langsung Oleh volume produk}}{\text{Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk}}$$

Rumus perhitungan markup dalam pendekatan variable costing:

$$\text{persentase markup} = \frac{\text{return yang diinginkan atas aktiva yang ditanamkan} + \text{Biaya tetap}}{\text{Volume penjualan dalam unit} \times \text{Biaya variabel}}$$

Untuk meneliti korelasi antara pengaruh kalkulasi harga pokok dengan pendekatan variable costing dalam menentukan harga jual produk, penulis menggunakan metode statistik non-parametrik yaitu korelasi *rank spearman*, adapun formulanya adalah:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

$r_s$  = Koefisien Korelasi Rank Spearman

$d_i$  = Selisih ranking data x dan y (  $X_1$  dan  $Y_1$  )

$n$  = Banyaknya data

Untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel X terhadap variabel Y, digunakan uji *Coeffisien Determinan (CD)* yang mempunyai rumus sebagai berikut :

$$CD = r_s \times 100$$

Jika  $t$  hasil perhitungan lebih besar dari  $t$  tabel, maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima, yang berarti bahwa hipotesis yang menyebutkan terdapat pengaruh kualitas harga pokok dengan pendekatan variable costing dalam menentukan harga jual dapat diterima atau ditolak. Penulis dalam hal ini menggunakan taraf nyata 5%.

$$t_h = t \sqrt{\frac{n-2}{n-1}}$$

Sedangkan untuk menentukan penerimaan atau penolakan hipotesis ini dilakukan dengan menggunakan statistik uji  $t$  terhadap koefisien korrelasi *rank Spearman* yang mempunyai rumus sebagai berikut :

## BAB IV

### PROFIL PERUSAHAAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Profil perusahaan

##### 4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Sahid Detolin Textile (Sadetex) merupakan sebuah pabrik tekstil terpadu yang terdiri atas pemintalan (*spinning*), pertenunan (*weaving*), pencelupan (*dyeing*) dan konveksi. PT Sahid Detolin Textile (Sadetex) adalah perusahaan yang menspesialisasikan operasi pada produk *Damask* dan *Towel* (handuk). Adapun macam-macam produk *Damask* adalah taplak meja (*table cloth*) dan serbet makan (*napkin*), sedangkan untuk *Towel* adalah handuk muka (*face towel*), handuk tangan (*hand towel*), handuk mandi (*bath towel*), handuk kolam renang (*pool towel*). Produk sampingan lainnya adalah sprei (*bed sheet*), tutup tempat tidur (*bed cover*), gorden dan lain-lain. Maka berdasarkan Akta Notaris Raden Soeroyo Wongsowidjoyo, SH di Jakarta dengan Akta Nomor 47 tanggal 26 Maret 1979 didirikan PT. Sahid Detolin Textile (Sadetex) yang berada di bawah Sahid group. Anggaran dasar PT. Sahid Detolin Textile (Sadetex) telah mendapatkan pengesahan diri dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia, dan telah diumumkan dalam Lembaran Berita Negara nomor : 89 tanggal 6 November 1979, tambahan nomor : 674/1979 dan nomor : 81 tanggal 11 Oktober 1983, tambahan nomor 917/1983 tentang beberapa pembaharuan. Pembaharuan yang terakhir pada

tanggal 6 Oktober 1987 dengan akta nomor : 10 tentang perubahan modal. Perubahan anggaran dasar tersebut mendapat pengesahan dari Menteri Kehakirvan Republik Indonesia. Dengan demikian secara yuridik perseroan ini sah didirikan sebagai suatu badan hukum.

Industri ini berdiri di atas area tanah seluas 21.000 meter persegi dengan luas bangunan 7.012M<sup>2</sup> yang terletak di Jl. Lucky Abadi Kampung Kelapa Dua Kelurahan Tugu Kecamatan Cimanggis Kota Depok dan merupakan kantor pusat sekaligus kantor pemasaran. Memperhatikan lokasi<sup>7</sup> perusahaan itu berdekatan dengan industri sejenis dengan industri yang lainnya, maka bahan baku dapat diperoleh dengan biaya relatif rendah karena biaya transportasi rendah. Jarak yang tidak begitu jauh dengan sebagai pusat perekonomian yang merupakan proyeksi pasar dari industri memungkinkan usaha yang lebih cepat untuk berkomunikasi dengan calon pembeli.

#### 4.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan

PT. Sahid Detolin Textile (Sadetex) sebagai perusahaan textile yang semakin maju dan berkembang juga mengalami peningkatan dalam aktivitasnya, sehingga dirasakan perlu menyusun struktur organisasi yang sesuai dengan kondisi dan besarnya perusahaan. Bentuk yang dipilih oleh PT. Sahid Detolin Textile (Sadetex) adalah organisasi garis dengan perintah dan tanggung jawab yang merupakan satu garis lurus yaitu dari atas ke bawah.

Maka dalam setiap pengambilan keputusan pimpinan sebagai pemilik perusahaan yang berhak menentukan setiap hal yang berkaitan dan kebijakan pada umumnya.

Dalam menjalankan usahanya PT. Sahid Detolin Textile (Sadetex) dipimpin oleh *President Director*. Dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh empat orang manajer dan seorang *General Manajer*.

Berikut adalah uraian tugas dan tanggung jawab dari struktur organisasi PT. Sahid Detolin Textile (Sadetex).

#### 1) Dewan Komisaris

Dewan komisaris adalah institut yang mempresentasikan kepentingan pemegang saham atau pemilik perusahaan. Dewan komisaris berfungsi sebagai pengawas dan pengendali pelaksanaan tugas-tugas dan wewenang direksi dalam mengelola operasi perusahaan.

#### 2) President Director

Pada perusahaan ini dewan direksi hanya terdiri dari dua orang yaitu satu orang *President Director* dan satu orang *Vice President Director*. *President director* memiliki tugas dan wewenang :

- a). Menjalankan perusahaan serta memiliki kekuasaan dan wewenang terhadap keseluruhan kegiatan operasi perusahaan.

- b). Mewakili perusahaan di luar maupun di pengadilan tentang segala hal dalam segala kejadian yang berhubungan dengan perusahaan.

### 3) Vice President Director

Wakil direktur mempunyai tugas dan wewenang :

- a). Mengkoordinasikan dan memimpin jalannya kegiatan dalam pabrik.
- b). Melakukan pengendalian secara langsung dan mengevaluasi seluruh kegiatan dalam pabrik.
- c). Melakukan dan mengadakan pertemuan secara berkala mengenai kinerja dalam pabrik.

### 4) General Manager

General Manager bertugas meneterjemahkan kebijaksanaan yang menyangkut jalannya organisasi perusahaan dimana kebijaksanaan tersebut diproses dalam bentuk perencanaan yang telah ditetapkan. Oleh karena itu General Manager bertanggung jawab kepada President Director kegiatan perusahaan.

General Manager memiliki tugas dan tanggung jawab :

- a). Membuat perencanaan dan mengontrol terhadap jalannya proses produksi agar tercapai kualitas yang baik dan tepat waktu.

- b). Meningkatkan kualitas sumber daya manusia dari masing-masing bagian dengan melakukan studi banding dan training sesuai dengan standard yang telah ditetapkan.
- c). Mengadakan evaluasi kerja pada masing-masing bagian secara periodik dan secara berkala memberikan laporan kepada President Director.
- d). Mengadakan evaluasi terhadap kinerja pada mesin-mesin yang terpasang serta memberikan alternatif penyelesaian terhadap permasalahan yang timbul.
- e). Turut merawat asset-asset perusahaan baik asset bergerak dan asset tidak bergerak.
- f). Melakukan tugas-tugas lain yang diberikan oleh President Director atau Direksi.

Dalam pelaksanaan tugasnya, General Manager memberi perintah kepada empat orang manajer yaitu Manajer Personalia dan Purchasing, Manajer Finance and Accounting, Manajer Produksi, Manajer Pemasaran.

#### 5) **Manager Personalia dan Umum**

Manager personalia memiliki tugas dan wewenang :

- a). Mengoptimalkan semua bagian yang berada di bawah pengawasan departemen personalia dan umum, yaitu security, purchasing dan ekspedisi.

- b). Mengatur dan menganalisa baik kuantitas maupun kualitas dari karyawan yang mengkoordinir dengan semua departemen untuk menjaga kelancaran proses produksi.
- c). Mengurus pekerjaan yang bersangkutan dengan masalah perizinan dan hubungan masyarakat serta instansi terkait.
- d). Bertanggung jawab kepada General Manager.
- e). Memberikan laporan berkala kepada General Manager.

#### 6) **Manager Finance and Accounting**

Manager Finance and Accounting memiliki tugas dan tanggung jawab :

- a). Membuat laporan keuangan.
- b). Membuat *budget*.
- c). Menangani *cash flow*.
- d). Menangani masalah perpajakan.
- e). Menangani masalah ekspor dan impor.
- f). Menangani masalah perbankan.

#### 7) **Manager Produksi**

Manager produksi memiliki tugas dan tanggung jawab :

- a). Membuat program perencanaan produksi ke bagian produksi sesuai *order* yang masuk dari *marketing*.
- b). Melaksanakan pengendalian perencanaan sesuai dengan program PPC (*Plan Product Control*).
- c). Evaluasi hasil produksi dengan bagian yang terkait.

- d). Bekerja sama dan saling membantu baik dalam lingkungan bagian PPC dan QC maupun dengan bagian produksi (*Preparation, Weaving, Finishing Konveksi*).
- e). Membuat laporan berkala (harian, bulanan, tahunan).

#### 8) **Manager Marketing**

Manager marketing memiliki tugas dan tanggung jawab :

- a). Menggunakan pembagian pangsa pasar kepada *supervisor sales*.
- b). Mendistribusikan target penjualan kepada masing-masing supervisor dengan persetujuan manager marketing dan memberi solusi untuk mencapai target.
- c). Menciptakan disiplin tugas semua divisi penjualan guna mencapai maksimum kinerja operasi sesuai target yang ditetapkan oleh perusahaan.
- d). Mengontrol, menyetujui semua penawaran harga yang dikeluarkan oleh masing-masing marketing support atau sales supervisor agar standar keuntungan yang diberikan oleh perusahaan dapat dicapai.
- e). Memonitor semua perkembangan baru yang berhubungan langsung dengan calon pelanggan dan melaporkan masalah-masalah yang timbul kepada sales dan marketing manager secepatnya.

### 9) Kepala Bagian Purchasing

Kepala bagian purchasing bertanggung jawab langsung kepada manager personalia. Kepala bagian purchasing memiliki tugas dan tanggung jawab :

- a). Menerima permintaan barang yang diminta oleh bagian logistik untuk keperluan semua departemen.
- b). Melakukan pencarian barang yang diminta.
- c). Menegosiasikan harga dengan cara pembayaran, pengiriman dan complain terhadap barang yang dibeli.
- d). Menerbitkan purchase order dan mengkoordinir dengan departemen keuangan.

### 10) Kepala Bagian Ekspedisi

Kepala bagian ekspedisi bertanggung jawab langsung kepada manager personalia. Kepala bagian ekspedisi memiliki tugas dan tanggung jawab :

- a). Departemen ini dipimpin oleh seorang kepala bagian yang merupakan pelaksana dan kebijakan manager personalia dalam bidang umum mengatur jadwal pengiriman atau pengambilan atau pengembalian barang dan operasi ekspedisi secara keseluruhan.
- b). Mengatur, menilal, memberikan pengarahan kepada bawahan serta mendelegasikan tugas-tugas pada seksi ekspedisi.

- c). Mengadakan pengontrolan atau pengecekan barang yang keluar dari pabrik
- d). Mencocokkan barang dengan surat jalan serta menandatangani surat jalan untuk barang yang keluar.
- e). Melakukan pengecekan dan perawatan kendaraan.
- f). Mengajukan rencana anggaran operasional dan perawatan kendaraan.

#### 11) Kepala Bagian Security

Kepala bagian security bertanggung jawab langsung kepada manajer personalia. Kepala bagian security memiliki tugas dan tanggung jawab :

- a). Melaksanakan pengamanan atas seluruh inventaris perusahaan baik berupa barang yang bergerak maupun yang tidak bergerak pada area pabrik maupun kantor pemasaran.
- b). Melaksanakan koordinasi dengan masing-masing departemen dalam pelaksanaan keamanan.
- c). Melaksanakan koordinasi dengan instansi terkait (Polsek, Kodim, Kecamatan atau Kelurahan) dalam pengamanan area perusahaan.
- d). Memeriksa masukan pada atasan.

12) Kepala Bagian Perpajakan

Kepala bagian perpajakan bertanggung jawab langsung kepada manager finance and accounting. Kepala bagian perpajakan memiliki tugas dan tanggung jawab :

- a). Membuat laporan masa setiap bulan PPH 21 dan PPN.
- b). Membuat laporan tahunan.
- c). Menyelesaikan persoalan perpajakan.

13) Kepala Bagian Gudang

Kepala bagian gudang bertanggung jawab langsung kepada manager finance and accounting. Kepala bagian gudang memiliki tugas dan tanggung jawab :

- a). Melakukan pengecekan barang yang diterima dari konveksi.
- b). Melakukan *Packing* untuk barang yang akan dikirim.
- c). Melaksanakan administrasi retur.

14) Kepala Bagian Ekim (Eksport - Import)

Kepala bagian eksport- import bertanggung jawab langsung kepada manager finance and accounting. Kepala bagian eksport-import memiliki tugas dan tanggung jawab :

- a). Membuat eksport-import dari koresponden sampai dengan terlaksananya eksport maupun import.
- b). Membuat laporan realisasi eksport maupun import.
- c). Membuat rencana eksport maupun import.
- d). Mengurus L/C yang dianggunakan kepada supplier.

- c). Mendistribusikan dokumen realisasi LC yang dianggunkan kepada kasir.

#### 15) Kepala Bagian Preparation and Weaving

Kepala bagian bertanggung jawab langsung kepada manager produksi. Kepala bagian persiapan (*preparation*) dan penenunan (*weaving*) memiliki tugas dan tanggung jawab :

- a). Melaksanakan semua instruksi kerja yang telah direncanakan dan dibuat oleh bagian PPC dan instruksi kerja tersebut sudah diketahui oleh manager produksi.
- b). Bertanggung jawab terhadap hasil proses produksi dibagian persiapan dan bagian *weaving* baik dalam jumlah kualitas atau mutu dan ketepatan waktu sesuai dengan rencana yang telah dibuat oleh bagian PPC.
- c). Bertanggungjawab penuh terhadap sarana penunjang proses produksi dibagian persiapan dan bagian *weaving* yang berkaitan terhadap perawatan atau *maintenance* untuk semua mesin-mesin.
- d). Mengontrol aktivitas dan mengarahkan tugas serta bertanggung jawab atas seluruh hasil pekerjaan staff dan bawahanaya.
- e). Berkoordinasi dengan semua kepala bagian guna mewujudkan seluruh tujuan perusahaan.
- f). Memberikan seluruh laporan hasil kerja dan tanggung jawab kepada manager produksi.

## 16) Kepala Bagian Finishing and Laborat

Kepala bagian finishing and laborat bertanggung jawab langsung kepada manager produksi. Kepala bagian finishing and laborat memiliki tugas dan tanggung jawab :

### a. Kepala Bagian Finishing

- 1) Melaksanakan semua instruksi kerja yang telah direncanakan dan dibuat oleh bagian PPC dan instruksi tersebut sudah diketahui oleh production manager.
- 2) Bertanggung jawab terhadap hasil proses pencelupan (*dyeing*) baik dalam jumlah warna dan kualitas atau mutu dan ketepatan waktu sesuai dengan rencana yang telah dibuat oleh bagian PPC .
- 3) Mengontrol aktivitas dan mengarahkan tugas serta bertanggung jawab atas seluruh hasil pekerjaan staff dan bawahan.
- 4) Berkoordinasi dengan semua kepala bagian guna mewujudkan seluruh tujuan perusahaan.
- 5) Memberikan seluruh laporan hasil kerja dan tanggung jawabnya kepada manager produksi.

### b. Kepala bagian laborat

- 1) Bertanggung jawab langsung kepada bagian pencelupan (*dyeing*) dan *laundry*.
- 2) Mengerjakan semua pekerjaan sesuai perintah atasan yang meliputi : *colour, matching, pengecekan zat*

warna, *chemical* dan lain-lain, membantu menimbang zat warna dan *chemical*, menganalisis hasil *matching* dengan hasil proses produksi, membantu proses produksi, turut menjaga keterlibatan dan kelancaran pada proses produksi.

#### 17) Kepala Bagian Konveksi

Kepala bagian konveksi bertanggung jawab langsung kepada manager produksi. Kepala bagian konveksi memiliki tugas dan tanggung jawab :

- a). Melaksanakan semua instruksi kerja yang telah direncanakan dan dibuat oleh bagian PPC dan instruksi kerja tersebut telah diketahui oleh manager produksi.
- b). Bertanggung jawab terhadap hasil proses jahit dikonveksi dan HHD baik dalam jumlah barang, ukuran, jahitan dan kualitas atau mutu serta ketepatan waktu sesuai dengan rencana yang telah dibuat oleh PPC.
- c). Bertanggung jawab penuh terhadap sarana penunjang yang berkaitan terhadap perawatan untuk semua mesin-mesin konveksi.
- d). Mengontrol aktivitas dan mengarahkan tugas serta bertanggung jawab atas seluruh hasil pekerjaan staff dan bawahannya.
- e). Berkoordinasi dengan semua kepala bagian guna mewujudkan seluruh tujuan perusahaan.

- f). Memberikan seluruh laporan hasil kerja dan tanggung jawabnya kepada manager produksi.

**18) Kepala Bagian Engineering**

Kepala bagian engineering bertanggung jawab langsung kepada manager produksi. Kepala bagian engineering memiliki tugas dan tanggung jawab :

- a). Melaksanakan perawatan mesin-mesin pencelupan (*dyeing*) dan *laundry*.
- b). Melaksanakan perawatan komponen electrical.
- c). Melaksanakan perawatan alat kerja ruang lingkup *mechanical* dan mencatat pemakaian *chemical* untuk *waste water treatment*.
- d). Melaksanakan operational utility
- e). Mencatat pemakaian BBM dan listrik pada logistik.
- f). Melaksanakan proses air limbah pabrik.

**19) Kepala Bagian PPC, QC dan Design**

Kepala bagian PPC, QC dan design bertanggung jawab langsung kepada manager produksi. Kepala bagian PPC, QC dan design memiliki tugas dan tanggung jawab :

- a. Kepala bagian PPC dan QC
  - 1) Memeriksa order-order yang diterima dari marketing dalam hal jumlah, ukuran, warna, corak, konstruksi dan jadwal pengiriman.

- 2) Mengontrol seluruh aktivitas produksi yang telah direncanakan terutama yang berkaitan dengan ketepatan jadwal proses dan kualitas atau mutu produksi.
- 3) Bekerja sama dengan semua kepala bagian untuk mewujudkan seluruh tujuan perusahaan.
- 4) Mengontrol tugas dan tanggung jawab atas seluruh hasil pekerjaan staff PPC, QC dan Design.
- 5) Memberikan seluruh laporan hasil kerja dan tanggung jawabnya kepada manager produksi.
- 6) Ikut menjaga dan memelihara seluruh kekayaan perusahaan.

b. Kepala bagian design

- 1) Membuat laporan perencanaan *design* sesuai dengan *order* yang masuk dari *marketing*.
- 2) Melaksanakan pengendalian perencanaan sesuai dengan program yang dibuat oleh *PPC design*.
- 3) Kerjasama dan saling membantu baik dalam lingkungan *PPC* dan *QC* maupun dengan bagian produksi (*preparation, weaving, dyeing* dan *konveksi*).
- 4) Melaksanakan *Research and Development* dalam rangka *New Product Development*.
- 5) Melakukan pendidikan dan training untuk meningkatkan produktivitas tenaga kerja seksi *design*.

## 20) Sales Support

Kepala bagian sales support bertanggung jawab langsung kepada manajer pemasaran. Kepala bagian sales support memiliki tugas dan tanggung jawab :

- a). Memonitor dan memparaf seluruh penawaran harga yang disiapkan oleh staff marketing support.
- b). Mengawasi kegiatan *staff* pencari prospek guna mencapai target yang telah ditetapkan.
- c). Mengawasi kegiatan *staff marketing support* di dalam melakukan survey lapangan sesuai atas permintaan manajer pemasaran.
- d). Bertanggung jawab atas keamanan penyimpanan semua *intangible asset* perusahaan berupa data base pelanggan dan calon pelanggan.
- e). Menyiapkan laporan penawaran harga yang dilakukan atas permintaan para sales executive yang ditindaklanjuti kepada koordinator tenaga penjualan.

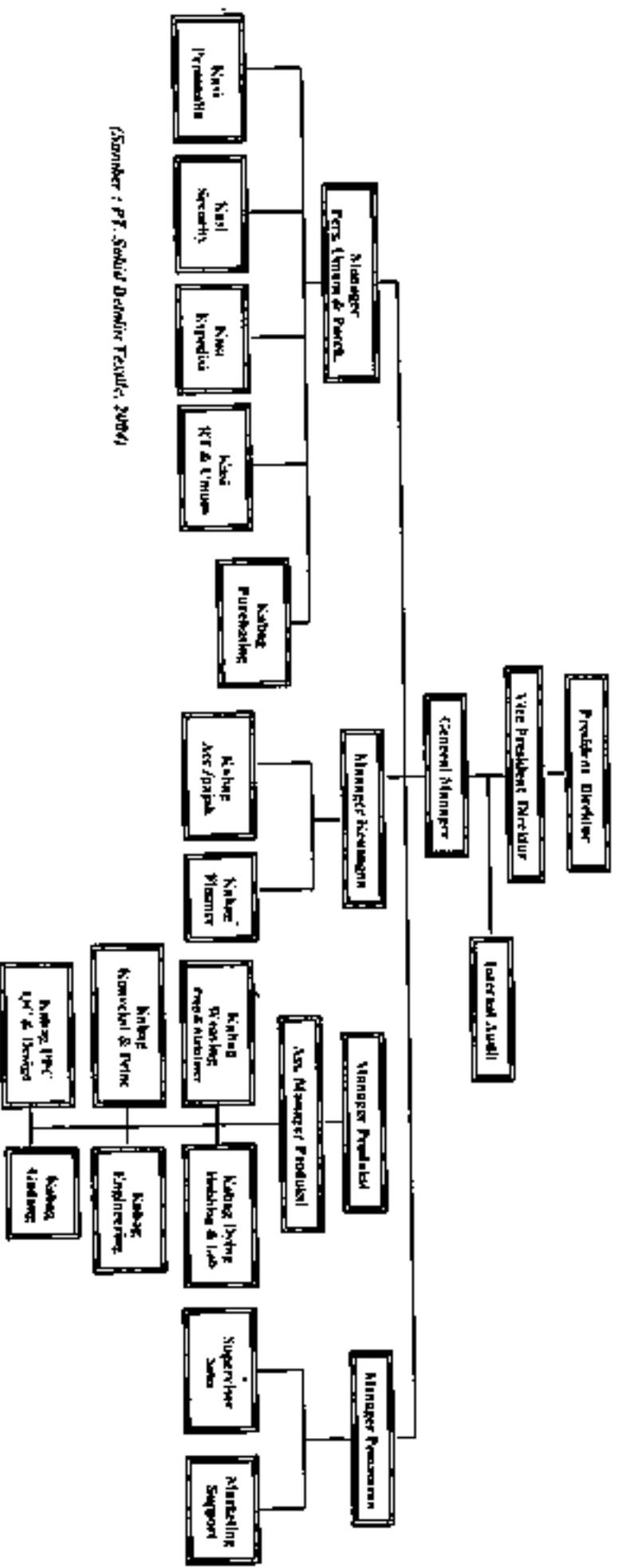
## 21) Supervisor Sales

Kepala bagian supervisor sales bertanggung jawab langsung kepada manajer pemasaran. Kepala bagian supervisor sales memiliki tugas dan tanggung jawab :

- a). Mencapai budget penjualan yang telah disetujui.
- b). Meningkatkan penetrasi pasar.
- c). Meningkatkan *image* produk Sadetex di pasaran.

- d). Mengkoordinasi seluruh aspek penjualan secara efektif.
- e). Membuat laporan mingguan dan bulanan.
- Dari pembahasan di atas, Penulis mengaplikasikannya ke dalam gambar struktur organisasi di bawah ini:

**STRUKTUR ORGANISASI  
PT. SAHID DETOLIN TEXTILE, CIMANGGIS DEPOK**



(Sumber : PT. Sahid Detolin Textile, 2004)

4.1 Gambar Struktur Organisasi PT. SAHID DETOLIN TEXTILE

#### 4.1.3. Aktivitas Perusahaan

Aktivitas perusahaan PT Sahid Detolin Textile (Sadetex) pada tahun 1987 dan tahun-tahun sebelumnya dititikberatkan pada usaha industri tekstil yang bermutu tinggi. Pangsa pasar semula adalah ditujukan untuk memenuhi kebutuhan hotel-hotel yang berada di bawah Sahid group, akan tetapi dikarenakan permintaan pasar dan semakin berkembangnya usaha perhotelan di Indonesia, maka pangsa pasar pun tidak hanya terfokus pada hotel-hotel yang berada di bawah naungan Sahid group bahkan meluas kepada industri di luar perhotelan seperti rumah sakit, restoran dan perusahaan penerbangan. Negara-negara seperti Australia, Vietnam, Jepang, Malaysia dan beberapa negara Timur Tengah merupakan negara tujuan PT. Sahid Setolin Textile (Sadetex) dengan persentase pemasaran 70% lokal dan 30% ekspor.

Design di samping dirancang secara manual komputerisasi pun telah mulai dilakukan serta didukung dengan mesin-mesin produksi yang canggih dan modern yang di datangkan dari Jerman dan Swiss.

Dengan dukungan 13 unit mesin tenun *Towel* dan 20 unit mesin tenun *Damask* dan mesin *Dyeing* (pencelupan) dan jahit dapat dihasilkan kapasitas 552.000 kg *Towel*, 500.000 meter *damask* per bulan, dan 1.200.000 meter *bed sheet*.

Bidang usaha PT. Sahid Detolin Textile (Sadetex) yang tercantum dalam Akta No. 47 tanggal 26 Maret 1979 pasal 3 adalah :

1. Mendirikan dan menjalankan perusahaan industri tekstil yang bermutu tinggi khususnya untuk tekstil perhotelan, pemintalan (*spinning*), pencelupan (*dyeing*), *finishing* dan lain-lain.
2. Berdagang hasil industri tekstil tersebut baik di dalam maupun di luar negeri, termasuk import bahan-bahan untuk keperluan industri tekstil tersebut, baik atas tanggungan sendiri maupun atas tanggungan orang lain secara komisi atau tidak bersama-sama orang lain.
3. Ikut serta mendirikan dan bekerjasama dengan perseroan-perseroan yang mempunyai maksud dan tujuan yang sama atau hampir sama dengan tujuan perseroan ini.

Dalam usahanya untuk mempertahankan dan menjaga kestabilan operasinya, perusahaan telah melakukan usaha-usahanya sebagai berikut :

1. Selalu meningkatkan mutu dan ragam produksi, baik untuk pemasaran ekspor maupun pasar dalam negeri.
2. Menciptakan jaringan pemasaran baru yang lebih luas di seluruh dunia.
3. Mengoptimalkan penggunaan mesin-mesin di pabrik agar dapat memperoleh produksi yang tinggi.

Pada tanggal 23 September 1983 PT. Sahid Detolin Textile (Sadetex) resmi memproduksi dengan produksi pertamanya yaitu untuk kebutuhan-kebutuhan hotel dan restoran, dapat dilihat dalam tabel berikut :

**Tabel 4.1**  
**Daftar Jenis Produk**  
**PT. Sahid Detolin Textile**

JENIS	UKURAN
Bed sheet ( <i>sprei</i> )	275 x 275 cm
	180 x 275 cm
Handuk mandi ( <i>Bath towel</i> )	60 x 120 cm
Handuk tangan ( <i>Hand towel</i> )	40 x 70 cm
Handuk muka ( <i>Face towel</i> )	30 x 30 cm
Keset kaki ( <i>Bath mat</i> )	50 x 80 cm
Taplak meja ( <i>Table cloth</i> )	140 x 140 cm
	150 x 150 cm
	140 x 180 cm
Serbet meja ( <i>Napkin</i> )	56 x 56 cm
	50 x 50 cm
	45 x 45 cm
Tutup tempat tidur ( <i>Bed cover</i> )	Besar
	Kecil
<i>Curtain/Upholstery</i>	Lebar 275 cm

(Sumber: PT. Sahid Detolin Textile, 2002)

## 4.2. Pembahasan

### 4.2.1. Kalkulasi Harga Pokok Dengan Pendekatan Variable Costing pada PT. Sahid Detolin Textile

Dalam pendekatan biaya variabel (*variable costing*) menekankan penggolongan biaya berdasar perilakunya, yaitu :

- (1) Biaya tetap

(2) Biaya variabel

(3) Biaya semi variabel

Untuk dapat menerapkan harga pokok dengan *variable costing*, maka dibutuhkan adanya pemisahan biaya yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel, sedangkan untuk biaya semi variabel harus terlebih dahulu dipecah atau dibagi menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode yang telah ditentukan.

Biaya yang telah digolongkan menjadi tiga (3) bagian tersebut, yaitu :

#### 1) Unsur Biaya Tetap

Adapun yang termasuk ke dalam biaya tetap pada

PT. Sahid Detolin Textile adalah sebagai berikut :

- Building repair
- Insurance expense
- Depreciation expenses
- Small tools Expenses
- Maklon expenses
- Marketing salaries and wage
- Advertising and promotion
- Pengeluaran makanan
- Asuransi expenses
- Administrasi and general wage
- Pengeluaran medis
- Auditing expenses
- Hadiah hari raya
- Lisence expenses
- Property tax
- Dana jaminan hari tua
- Asuransi tenaga kerja
- Manpower development
- Fire Extinguler refill
- Asuransi kendaraan

## 2) Unsur Biaya Variabel

Adapun yang termasuk ke dalam biaya variabel pada PT.

Sahid Detolin Textile adalah sebagai berikut :

- Bahan baku
- Biaya tenaga kerja langsung
- Biaya tenaga kerja tidak langsung
- IDO
- Salar
- Elpiji
- Other Factory overhead
- Over time expenses
- Printing and stationeries
- Pos and telegraph
- Transportation expenses
- Night shift allowance
- Other administrasi expense
- Sales Comision
- Sample
- Travel expense
- Other marketing expense

## 3) Unsur Biaya Semi variabel

Dalam penerapan harga pokok dengan variable costing yang dibutuhkan hanya biaya variabel, maka yang termasuk ke dalam golongan biaya semi variable harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Adapun yang termasuk ke dalam biaya semi variabel pada tahun 2002 terdiri dari :

- Biaya listrik	Rp 44.667.800
- Biaya telepon	Rp 140.497.323
- Biaya Air PAM	Rp 8.260.109,74
- Biaya pemeliharaan mesin	Rp 155.954.156

Untuk melakukan pemisahan biaya ini digunakan metode kuadrat terkecil (*Least-Square*) dengan rumus :

$$Y = a + bX$$

$$\begin{aligned} \sum XY &= a\sum X + b\sum X^2 \\ \sum Y &= n.a + b\sum X \end{aligned}$$

Untuk biaya listrik mengaitkan dalam biaya listrik per bulan dengan jumlah Kwh per bulan, sedangkan untuk biaya telepon dikaitkan dengan biaya telepon per bulan dengan jumlah pulsa per bulan. Kemudian biaya air PAM per bulan dengan jumlah M<sup>3</sup>. Dan untuk biaya pemeliharaan mesin dikaitkan dengan jumlah jam mesin per bulan dengan biaya pemeliharaan mesin per bulan.

Berikut perhitungan pemisahan biaya-biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.

#### 1) Biaya listrik

**Tabel 4.2**  
**Biaya Semi variabel – Biaya Listrik**  
**Januari – Desember 2002**

Bulan	Kwh (x)	Biaya Listrik (dlm Rp) (y)	x.y (dlm Rp)	(x <sup>2</sup> ) (Kwh)
1	15.560	3.198.000	49.760.880.000	242.113.600
2	16.250	3.302.300	53.662.375.000	264.062.500
3	16.750	3.190.700	53.444.225.000	280.562.500
4	16.700	3.274.500	54.684.150.000	278.890.000
5	17.580	3.854.000	67.753.320.000	309.056.400
6	18.560	3.922.200	72.796.032.000	344.473.600
7	18.650	3.926.100	73.221.765.000	347.822.500
8	20.780	4.000.000	83.120.000.000	431.808.400
9	20.780	4.000.000	83.120.000.000	431.808.400
10	20.780	4.000.000	83.120.000.000	431.808.400
11	20.780	4.000.000	83.120.000.000	431.808.400
12	20.780	4.000.000	83.120.000.000	431.808.400
$\Sigma$	223.950	Rp 44.667.800	Rp 840.922.747.000	4.226.023.100

Sumber : PT. Sahid Detolin Textile, 2002

Dari data pada tabel tersebut, dapat dihitung tarif biaya variabel untuk biaya listrik dengan persamaan linier sebagai berikut :

$$\begin{aligned} (I) \text{ Rp } 840.922.747.000 &= 223.950a + 4.226.023.100b \times 12 \\ (II) \text{ Rp } 44.667.800 &= 12a + 223.950b \times 223.950 \end{aligned}$$

$$\begin{array}{r} \text{Rp } 10.091.072.964.000 = 2.687.400a + 50.712.277.200b \\ \text{Rp } 10.003.353.810.000 = 2.687.400a + 50.153.602.500b \\ \hline 87.719.154.000 = \qquad \qquad \qquad 558.674.700b \\ 157,01 = b \end{array}$$

Oleh karena itu, tarif variabel biaya listrik adalah Rp 157.01 per Kwh, apabila dalam setahun jumlah Kwh 223.950, maka sebesar Rp 35.163.047. Sedangkan untuk biaya tetapnya dapat diperoleh dengan memasukkan nilai faktor b ke dalam persamaan (I).

$$\begin{aligned} \text{Rp } 840.922.747.000 &= 223.950a + 4.226.023.100 (157,01) \\ \text{Rp } 840.922.747.000 &= 223.950a + 663.540.287.606 \\ \text{Rp } 177.382.459.394 &= 223.950a \\ \text{Rp } 792.063 &= a \end{aligned}$$

Jadi biaya tetap listrik adalah Rp 792.063 per bulan. Apabila dalam setahun maka Rp 792.063 (12) sebesar Rp 9.504.753, dan dinyatakan ke dalam persamaan linier, maka rumus biaya dapat dinyatakan sebagai berikut :

$$Y = 792.063 + 157,01 X$$

## 2) Biaya Telepon

Tabel 4.3  
Biaya Semi Variabel – Biaya Telepon  
Januari – Desember 2002

Bulan	Pulsa (x)	Biaya Telepon (d/m Rp) (y)	x.y (d/m Rp)	(x <sup>2</sup> )
1	15.650	10.639.424	166.506.985.600	244.922.500
2	18.840	12.090.369	227.782.551.960	354.945.600
3	17.955	11.220.078	201.456.500.490	322.382.025
4	23.255	15.442.555	359.116.616.525	540.795.025
5	23.650	15.379.284	363.720.066.600	559.322.500
6	16.450	11.066.740	182.047.873.000	270.602.500
7	16.640	10.781.448	168.621.846.720	244.609.600
8	15.120	10.775.485	162.925.333.200	228.614.400
9	15.120	10.775.485	162.925.333.200	228.614.400
10	15.120	10.775.485	162.925.333.200	228.614.400
11	15.120	10.775.485	162.925.333.200	228.614.400
12	15.120	10.775.485	162.925.333.200	228.614.400
$\Sigma$	207.040	140.497.323	2.483.879.106.895	3.680.651.750

Sumber : PT. Sahid Detour Texille, 2002

Dari data pada tabel tersebut, dapat dihitung tarif variabel untuk biaya telepon dengan persamaan linier sebagai berikut :

$$\begin{array}{r}
 \text{(i) Rp } 2.483.879.106.895 = 207.040a + 3.680.651.750b \quad | \times 12 \\
 \text{(ii) Rp } 140.497.323 = 12a + 207.040b \quad | \times 207.040 \\
 \hline
 \text{Rp } 29.806.549.282.740 = 2.484.480a + 44.167.821.000b \\
 \text{Rp } 29.088.565.753.920 = 2.484.480a + 42.865.561.600b \\
 \hline
 \text{Rp } 717.983.528.820 = 1.302.259.400b \\
 \qquad \qquad \qquad 551,34 = b
 \end{array}$$

Oleh karena itu tarif variabel biaya telepon adalah Rp 551,34 per pulsa, apabila dalam setahun jumlah pulsa 207.040, maka sebesar Rp 114.148.771. Sedangkan untuk biaya tetapnya dapat diperoleh dengan memasukkan nilai faktor b ke dalam persamaan (1).

$$\begin{array}{r}
 \text{Rp } 2.483.879.106.895 = 207.040a + 3.680.651.750 (551,34) \\
 \text{Rp } 2.483.879.106.895 = 207.040a + 2.029.278.753.390 \\
 \text{Rp } 454.600.353.505 = 207.040a \\
 \text{Rp } 2.195.713 = a
 \end{array}$$

Jadi, biaya tetap telepon adalah Rp 2.195.713 per bulan apabila dalam setahun Rp 2.195.713 (12) maka sebesar Rp 26.348.552 dan dinyatakan ke dalam persamaan linier, maka rumus biaya dapat dinyatakan sebagai berikut :

$$Y = 2.195.713 + 551,34 X$$

### 3) Biaya Air PAM

Tabel 4.4  
Biaya Semi variabel – Biaya Air PAM  
Januari – Desember 2002

Bulan	M <sup>2</sup> (x)	Biaya Air PAM (dlm Rp) (y)	x.y (dlm Rp)	(x <sup>2</sup> )
1	210	577.618,19	129.964.092,75	44.100
2	225	633.293,62	180.488.681,70	50.625
3	285	648.025,82	317.532.651,80	81.225
4	490	766.322,67	237.560.027,70	240.100
5	310	668.758,91	224.034.234,85	96.100
6	335	683.581,23	314.447.365,80	112.225
7	460	725.527,57	253.934.649,50	211.600
8	350	695.066,46	311.389.774,08	122.500
9	448	720.650,00	320.689.250,00	200.704
10	445	710.297,02	326.736.629,20	198.025
11	460	725.648,25	312.028.747,50	211.600
12	430	705.320,00	303.287.600,00	184.900
Σ	4.448	8.260.109,74	3.232.093.704,88	1.753.704

Sumber : PT. Sahid Detolin Textile, 2002

Dari data pada tabel tersebut, dapat dihitung tarif variabel untuk biaya air PAM dengan persamaan linier sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{(i)} \quad & \text{Rp } 3.232.093.704,88 = 4.448a + 1.753.704b \quad | \times 12 \\ \text{(ii)} \quad & \text{Rp } 8.260.109,74 = 12a + 4.448b \quad | \times 4.448 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rp } 38.785.124.459 &= 53.376a + 21.044.408b \\ \text{Rp } 36.740.968.124 &= 53.376a + 19.784.704b \\ \hline \text{Rp } 2.044.156.335 &= 1.259.744b \\ 1.622,68 &= b \end{aligned}$$

Oleh karena itu tarif variabel biaya air PAM adalah Rp 1.622,68M<sup>3</sup> apabila dalam setahun 4.448 M<sup>3</sup> maka sebesar Rp 7.217.683M<sup>3</sup>, sedangkan biaya tetapnya dapat diperoleh dengan memasukkan nilai faktor b ke dalam persamaan (1).

$$\begin{aligned} \text{Rp } 3.232.093.704,88 &= 4.448a + 1.753.704 (1622,68) \\ \text{Rp } 3.232.093.704,88 &= 4.448a + 2.845.693,364 \\ \text{Rp } 386.400.341 &= 4.448a \\ \text{Rp } 86.871 &= a \end{aligned}$$

Jadi biaya tetap air PAM adalah Rp 86.871 per bulan. Apabila dalam setahun Rp 86.871 (12) maka sebesar Rp 1.042.447 M<sup>3</sup> dan dinyatakan ke dalam persamaan linier, maka rumus biaya air PAM dapat dinyatakan sebagai berikut :

$$Y = 86.871 + 1622,68 X$$

#### 4) Biaya Pemeliharaan Mesin

Tabel 4.5  
Biaya Semi Variabel – Biaya Pemeliharaan Mesin  
Januari – Desember 2002

Bulan	Jam Mesin (x)	Biaya Pemeliharaan Mesin (dalam Rp) (y)	xy (dalam Rp)	(x <sup>2</sup> )
1	2.300	10.297.056	26.771.287.200	5.290.000
2	2.450	11.980.292	30.489.843.140	6.002.500
3	2.545	12.258.987	61.907.884.350	6.477.025
4	5.050	14.494.817	68.488.010.325	25.502.500
5	4.725	12.651.204	39.851.292.600	22.325.625
6	3.150	12.931.605	48.493.518.750	9.922.500
7	3.750	13.725.122	49.547.690.420	14.062.500
8	3.610	13.148.876	49.242.540.620	13.032.100
9	3.745	13.436.999	53.076.146.050	14.025.025
10	3.950	13.537.944	50.361.151.680	15.602.500
11	3.720	13.430.663	49.962.066.360	13.838.400
12	3.720	13.430.591	49.961.798.520	13.838.400
Σ	42.715	155.954.156	578.153.230.015	159.919.075

Sumber : PT. Sahid Deoolla Textile, 2002

Dari data pada tabel tersebut, dapat dihitung tarif variabel untuk biaya pemeliharaan mesin dengan persamaan linier sebagai berikut :

$$\begin{array}{r}
 \text{(1) Rp } 578.153.230.015 = 42.715a + 159.919.075b \quad | \times 12 \\
 \text{(2) Rp } 155.954.156 = 12a + 42.715b \quad | \times 42.715 \\
 \hline
 \text{Rp } 6.937.838.760.180 = 512.280a + 1.919.028.900b \\
 \text{Rp } 6.661.581.773.540 = 512.580a + 1.824.571.225b \\
 \hline
 \text{Rp } 276.256.986.640 = 94.457.675b \\
 \text{Rp } 2.924,66 = b
 \end{array}$$

Oleh karena itu, tarif variabel biaya pemeliharaan mesin adalah Rp 2.924,66 per jam mesin, apabila dalam setahun 42.715 jam, maka sebesar Rp 124.927.034, sedangkan untuk biaya tetapnya dapat diperoleh dengan memasukkan nilai faktor b ke dalam persamaan (1)

$$\begin{array}{r}
 \text{Rp } 578.153.230.015 = 42.715a + 159.919.075 (2.924,66) \\
 \text{Rp } 578.153.230.015 = 42.715a + 467.709.603.966 \\
 \text{Rp } 110.443.626.049 = 42.715a \\
 \text{Rp } 2.585,593 = a
 \end{array}$$

Jadi biaya tetap pemeliharaan mesin adalah Rp 2.585,593 per bulan. Apabila dalam setahun Rp 2.585,593 (12) maka sebesar Rp 31.027.122 dan dinyatakan ke dalam persamaan linier maka rumus biaya dapat dinyatakan sebagai berikut :

$$Y = 2.585,593 + 2924,66 X$$

Dari pemisahan biaya semi variabel tersebut dapat ditunjukkan alokasi biaya tetap dan biaya variabel dari masing-masing biaya semi variabel tersebut sebagai berikut :

**Tabel 4.6**  
**Pengalokasian Biaya Semi Variabel dalam**  
**Biaya Tetap dan Biaya Variabel**

Unsur Biaya	Jumlah	Biaya Tetap (d/m Rp)	Biaya Variabel (d/m Rp)
Biaya Listrik	44.667.800	9.504.753	35.163.047
Biaya Telepon	140.497.323	26.348.552	114.148.771
Biaya Air	8.260.109,74	1.042.447,96	7.217.662,78
Biaya Pemeliharaan Mesin	155.954.156	31.027.122	124.927.034

(Sumber : Data Diolah, 2002)

Setelah penulis melakukan pemisahan biaya semi variabel maka akan dilakukan pengalokasian biaya semi variabel tersebut ke dalam biaya tetap dan biaya variabel sebagai perincian biaya operasional selama periode 1 (satu) tahun pada proses pembuatan produk Damask dan Towel.

**Tabel 4.7**  
**Perincian Biaya Tetap untuk tahun 2002**

Keterangan	Jumlah (d/m Rp)
<b>Biaya Overhead Pabrik Tetap</b>	
• Gaji supervisor dan manajer	122.141.390
• Biaya listrik (PLN)	9.504.753
• Biaya air	1.042.447
• Biaya telepon	26.348.552
• Biaya pemeliharaan mesin	31.027.122
• Biaya perbaikan autos	22.154.539
• Biaya perbaikan peralatan	8.489.675
• Biaya perbaikan gedung	28.968.443
• Biaya asuransi	13.979.059
• Biaya depresiasi	409.989.111
• Pengeluaran benda tambahan	516.103
• Biaya retail	138.415.181
• BOP lain-lain	68.512.665
<b>Total Biaya Overhead Pabrik Tetap</b>	<b>881.089.040</b>
<b>Biaya Operasional Administrasi dan Umum</b>	
• Biaya gaji administrasi dan umum	661.397.037
• Pengeluaran medis	49.231.397
• Pengeluaran makanan	52.563.950
• Pos dan Telegraph	4.963.600
• THR	203.704.112
• Pengeluaran penyusutan	59.569.960
• Pengeluaran lisensi	19.158.000
• Dana jaminan hari tua	1.786.000
• Perawatan dan kebersihan gedung	9.680.655

• Asuransi dan tenaga kerja	98.188.262
• Pengembangan SDM	31.434.337
• Alat pemadam api	840.000
• Asuransi kendaraan	12.576.249
<b>Total Biaya Administrasi Umum</b>	<b>1.205.093.559</b>
<b>Biaya Penjualan dan Pemasaran</b>	
• Gaji dan up.h bagian pemasaran	437.292.186
• Promosi dan periklanan	47.836.844
• Pengeluaran makanan	18.238.187
• Biaya asuransi	732.200
• Biaya pemasaran lainnya	11.358.125
<b>Total Biaya Penjualan dan Pemasaran</b>	<b>515.457.542</b>
<b>TOTAL BIAYA TETAP</b>	<b>2.601.640.141</b>

(Sumber : PT. Sahid Detolin Textile, 2002)

Data di atas merupakan perincian dari biaya operasional yang telah digolongkan menjadi biaya tetap overhead pabrik, biaya tetap pemasaran penjualan dan biaya tetap administrasi umum. Sehingga, total dari biaya operasional tetap sebesar Rp 2.601.640.141.

Adapun pengalokasian biaya tetap untuk produk Damask dan Towel per triwulan adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.8**  
**Pengalokasian Biaya Tetap Produk Damask dan Towel**  
*Per Triwulan*

<b>Produk</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Jumlah (dlm Rp)</b>
<b>Damask</b>	• Overhead tetap	165.704.195
	• Administrasi dan umum	225.955.042
	• Penjualan dan pemasaran	96.648.289
<b>Jumlah Biaya Tetap Produk Damask</b>		<b>486.307.526</b>
<b>Towel</b>	• Overhead tetap	54.568.065
	• Administrasi dan umum	75.318.347
	• Penjualan dan pemasaran	32.216.096
<b>Jumlah Biaya Tetap Produk Towel</b>		<b>162.102.508</b>

(Sumber: Data diolah, 2002)

Data di atas merupakan perincian dari biaya operasional yang telah digolongkan menjadi biaya tetap overhead pabrik, biaya tetap pemasaran

penjualan dan biaya tetap administrasi umum pada produk Damask dan Towel *per* triwulan tahun 2002.

Tabel 4.9  
Perincian Biaya Variabel untuk tahun 2002

No	Keterangan	Jumlah (dlm Rp)
1	Bahan baku	
	• Damask	2.690.181.916
	• Towel	1.549.121.850
2	Tenaga Kerja Langsung	
	• Damask	1.274.889.597
	• Towel	457.366.506
3	Overhead pabrik	
	• Biaya listrik	35.163.047
	• Biaya telepon	114.148.771
	• Biaya air	7.217.663
	• Biaya pemeliharaan mesin	124.927.034
	• IDO	158.835.595
4	Biaya Penjualan dan Pemasaran	
	• Biaya komisi	87.003.563
	• Sampel	7.766.700
	• Pengeluaran transportasi	15.123.269
	• Pengeluaran ekspedisi	145.047.590
	• Printing dan Stationeries	10.598.707
5	Biaya Administrasi Dan Umum	
	• Printing dan Stationeries	65.707.440
	• Pengeluaran upah lembur	125.975.909
	• Pengeluaran shift malam	3.936.250
	• Pengeluaran transportasi	18.137.737
	• Solar	25.030.091
	• Elpiji	9.259.776
	<b>TOTAL BIAYA VARIABEL</b>	<b>6.925.439.010</b>

Sumber : PT. Sahid Detolin Textile, 2002

Data di atas merupakan perincian dari biaya operasional variabel yang telah digolongkan menjadi biaya variabel overhead pabrik, biaya variabel pemasaran dan penjualan serta biaya variabel administrasi umum sehingga total dari biaya operasional variabel sebesar Rp 6.925.439.010.

Adapun pengalokasian biaya variabel pada produk Damask dan Towel *per* triwulan ditampilkan pada tabel berikut :

**Tabel 4.10**  
**Pengalokasian Biaya Variabel Produk Damask dan Towel**  
**Per Triwulan**

(Dalam rupiah)

Produk	Keterangan	Triwulan			
		I	II	III	IV
Damask	Biaya Produksi:				
	• Biaya Bahan Baku	639.199.929	757.160.241	904.780.207	389.041.539
	• Biaya Tenaga Kerja Langsung	300.622.585	337.927.752	375.162.587	261.176.673
	• Biaya Overhead variable	79.600.874	80.062.563	98.554.770	72.000.875
	Jumlah Biaya Produksi Variabel	1.119.423.388	1.175.150.556	1.378.497.564	722.219.087
Towel	Biaya Operasional:				
	• Biaya Administrasi dan Umum	46.002.175	46.842.184	54.508.850	38.682.193
	• Biaya Pemasaran dan Penjualan	47.825.051	48.122.051	56.788.717	46.419.052
	Jumlah Biaya Operasional Variabel	93.827.226	94.964.235	111.297.567	85.101.245
	Jumlah Biaya Variabel Produk Damask	1.213.250.614	1.270.114.791	1.489.795.131	807.320.332
Towel	Biaya Produksi:				
	• Biaya Bahan Baku	350.780.463	380.780.463	425.280.462	392.280.462
	• Biaya Tenaga Kerja Langsung	108.849.138	112.849.115	120.349.126	115.349.127
	• Biaya Overhead variable	21.413.629	27.415.615	32.518.256	28.725.527
	Jumlah Biaya Produksi Variabel	481.043.230	521.045.193	578.147.844	536.355.116
Towel	Biaya Operasional:				
	• Biaya Administrasi dan Umum	11.488.062	16.125.073	17.302.950	16.895.715
	• Biaya Pemasaran dan Penjualan	12.633.729	17.225.417	17.929.572	17.929.572
	Jumlah Biaya Operasional Variabel	24.121.791	33.350.490	35.432.522	34.852.287
	Jumlah Biaya Variabel Produk Towel	505.165.021	554.395.683	613.580.366	571.180.403

(Sumber: Data Diolah, 2002)

Kemudian setelah biaya tetap dan biaya variabel diketahui, maka dapat dilakukan suatu perhitungan harga pokok variabel, setelah itu dapat digunakan sebagai perhitungan dalam menentukan harga jual. Volume produksi yang dihasilkan PT. Sahid Detolin Textile 138.285 unit untuk produk Damask dan 59.370 unit untuk produk Towel, dengan rincian sebagai berikut :

Damask : Triwulan I = 31.125 unit                      Triwulan II = 32.500 unit  
                     Triwulan III = 48.500 unit                      Triwulan IV = 26.110 unit

Towel : Triwulan I = 12.225 unit                      Triwulan II = 15.200 unit  
                     Triwulan III = 16.125 unit                      Triwulan IV = 15.820 unit

**Tabel 4.11**  
**Kalkulasi Harga Pokok Variable Costing Produk Damask**  
**Tahun 2002, per Triwulan**

(Dalam Rupiah)

Triwulan	Keterangan	Biaya
I	Biaya Produksi :	
	• Biaya Bahan Baku	639.199.929
	• Biaya Tenaga Kerja	300.622.585
	• Biaya Overhead variabel	79.600.874
	Harga Pokok Variabel	1.119.423.388
Volume produksi	31.125	
	Harga Pokok variabel per unit	35.965
II	Biaya Produksi :	
	• Biaya Bahan Baku	757.160.241
	• Biaya Tenaga Kerja	337.927.752
	• Biaya Overhead variable	80.062.563
	Harga Pokok Variabel	1.175.150.556
Volume produksi	32.500	
	Harga Pokok Variabel per unit	36.158
III	Biaya Produksi :	
	• Biaya Bahan Baku	904.780.207
	• Biaya Tenaga Kerja	375.162.587
	• Biaya Overhead variabel	98.554.770
	Harga Pokok Variabel	1.378.497.564
Volume produksi	48.500	
	Harga Pokok Variabel per unit	28.422
IV	Biaya Produksi :	
	• Biaya Bahan Baku	389.041.539
	• Biaya Tenaga Kerja	261.176.673
	• Biaya Overhead variabel	72.000.875
	Harga Pokok Variabel	722.219.087
Volume produksi	26.110	
	Harga Pokok Variabel per unit	27.660

(Sumber : Data Diolah, 2002)

**Tabel 4.12**  
**Kalkulasi Harga Pokok Variable Costing Produk Towel**  
**Tahun 2002, per Triwulan**

Triwulan	Keterangan	Biaya (dalam Rp)
I	Biaya Produksi :	
	• Biaya Bahan Baku	350.780.463
	• Biaya Tenaga Kerja	108.849.138
	• Biaya Overhead variabel	21.413.629
	Harga Pokok Variabel	481.043.230
Volume produksi	12.225	
	Harga Pokok variabel per unit	39.349
II	Biaya Produksi :	
	• Biaya Bahan Baku	380.780.463
	• Biaya Tenaga Kerja	112.849.115
	• Biaya Overhead variable	27.415.615
	Harga Pokok Variabel	521.045.193
Volume produksi	15.200	
	Harga Pokok Variabel per unit	34.279

(II)	Biaya Produksi :	
	• Biaya Bahan Baku	425.280.462
	• Biaya Tenaga Kerja	120.349.126
	• Biaya Overhead variabel	32.518.256
	Harga Pokok Variabel	578.147.844
	Volume produksi	16.125
	<b>Harga Pokok Variabel per unit</b>	<b>35.854</b>
IV	Biaya Produksi :	
	• Biaya Bahan Baku	392.280.462
	• Biaya Tenaga Kerja	115.349.127
	• Biaya Overhead variabel	28.725.627
	Harga Pokok Variabel	536.355.116
	Volume produksi	15.820
	<b>Harga Pokok Variabel per unit</b>	<b>33.903</b>

(Sumber : Data Diolah, 2002)

#### 4.2.2. Pendekatan Variable Costing Dalam Penentuan Harga Jual Berdasar *Cost-Plus* pada PT. Sahid Detolia Textile

Dalam perhitungan harga jual ini perusahaan menetapkan return on investment terhadap total aktiva atas produk Damask sebesar 14,30 % dan untuk produk Towel sebesar 11,60 % dengan total aktiva penuh Rp. 13.850.680.043. Perhitungan harga jual produk Damask dan Towel terlebih dahulu menentukan besarnya persentase markup yang menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Persentase Markup} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya yang tidak Pengaruh langsung Oleh volume produk}}{\text{Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk}}$$

Rumus Perhitungan Harga Jual :

$$\text{Harga jual per unit} = \text{Biaya yang berhubungan langsung dengan volume} + \text{Persentase markup per unit}$$

Tabel 4.13  
Perhitungan Persentase Markup  
Produk Damask per Triwulan

Triwulan	Perhitungan	Persentase
I	$(14,30\% \times 346.267.011) + 486.307.526$ 1.213.250.614	44.16%
II	$(14,30\% \times 346.267.011) + 486.307.526$ 1.270.114.791	42.18 %
III	$(14,30\% \times 346.267.011) + 486.307.526$ 1.489.795.131	35.96%
IV	$(14,30\% \times 346.267.011) + 486.307.526$ 807.320.332	66.37%

Tabel 4.14  
Perhitungan Harga Jual dengan Pendekatan Variable Costing  
Produk Damask per Triwulan

Triwulan	Perhitungan	Harga Jual (dlm Rp)
I	$1.213.250.614 + (44,16\% \times 1.213.250.614)$ 31.125	56.193
II	$1.270.114.791 + (42,18\% \times 1.270.114.791)$ 32.500	55.564
III	$1.489.795.131 + (35,96\% \times 1.489.795.131)$ 48.500	41.763
IV	$807.320.332 + (66,37\% \times 807.320.332)$ 26.110	51.441

Tabel 4.15  
Perhitungan Persentase Markup  
Produk Towel per Triwulan

Triwulan	Perhitungan	Persentase
I	$(11,60\% \times 346.267.011) + 162.102.508$ 505.165.021	40.04 %
II	$(11,60\% \times 346.267.011) + 162.102.508$ 554.395.683	36.48 %
III	$(11,60\% \times 346.267.011) + 162.102.508$ 613.580.366	32.96 %
IV	$(11,60\% \times 346.267.011) + 162.102.508$ 571.180.403	35.41 %

**Tabel 4.16**  
Perhitungan Harga Jual dengan Pendekatan Variable Costing  
Produk Towel, per Triwulan

Triwulan	Perhitungan	Harga Jual (d/m Rp)
I	$\frac{505.165.021 + (40.04\% * 505.165.021)}{12.225}$	57.867
II	$\frac{554.395.683 + (36.48\% * 554.395.683)}{15.200}$	49.778
III	$\frac{613.580.366 + (32.96\% * 613.580.366)}{16.125}$	50.593
IV	$\frac{571.180.403 + (35.41\% * 571.180.403)}{15.820}$	48.889

**Tabel 4.17**  
PENGALOKASIAN Harga Jual dengan Pendekatan Variable Costing  
Pada Produk Damask dan Towel

Produk	Triwulan	Harga Jual (d/m Rp)	Produk	Triwulan	Harga Jual (d/m Rp)
Damask	I	56.193	Towel	I	57.867
	II	55.564		II	49.778
	III	41.763		III	50.593
	V	51.441		IV	48.889

#### 4.2.3. Pengaruh Kalkulasi Harga Pokok Dengan Pendekatan Variable Costing Terhadap Penentuan Harga Jual pada PT. Sahid Detolin Textile

Untuk meneliti korelasi antara pengaruh kalkulasi harga pokok dengan pendekatan variable costing dalam menentukan harga jual produk, penulis menggunakan metode statistik non-parametrik yaitu korelasi *rank spearman*, adapun formulanya adalah:

Artinya adanya hubungan yang kuat dan positif, antara variabel X dan variabel Y. Positif disini menunjukkan hubungan yang searah sehingga apabila harga pokok produksi variabel meningkat maka harga jual pun akan meningkat.

$$r_s = 1 - \frac{\sum d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

$$r_s = 1 - \frac{6 \times 22}{8(8^2 - 1)}$$

$$r_s = 1 - 0,26$$

$$r_s = 0,74$$

Produk	Kuartal	Harga Pokok	Harga Jual	X	Y	d <sup>2</sup> (x-y)
Damask	I	Rp 35.965	Rp 56.193	3	2	1
	II	36.158	55.564	2	3	1
	III	28.422	41.763	7	8	1
	IV	27.660	51.441	8	4	16
Towel	I	39.349	Rp 57.867	1	1	0
	II	34.279	49.778	5	6	1
	III	35.854	50.593	4	5	1
	IV	33.903	48.889	6	7	1
TOTAL						22

Tabel 4.18 Pengaruh Kalkulasi Harga Pokok dengan Pendekatan Variable Costing Terhadap Penentuan Harga Jual

$r_s$  = Koefisien Korelasi Rank Spearman  
 $d_i$  = Selisih ranking data x dan y (  $X_i$  dan  $Y_i$  )  
 $n$  = Banyaknya data

$$r_s = 1 - \frac{\sum d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel X terhadap variabel Y, digunakan uji *Coeffisien Determinan (CD)* yang mempunyai rumus sebagai berikut :

$$CD = R_r \times 100\%$$

$$CD = 0,74 \times 100\%$$

$$CD = 74\%$$

Berdasarkan hasil diatas, maka harga pokok dengan pendekatan variable costing mempunyai pengaruh terhadap penentuan harga jual pada produk Damask dan Towel sebesar 74%, dan sisanya 26% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain.

Sedangkan untuk menentukan penerimaan atau penolakan hipotesis ini, dilakukan dengan menggunakan statistik uji t terhadap koefisien korelasi *rank spearman* yang mempunyai rumus sebagai berikut, dengan taraf nyata yang digunakan Penulis sebesar 5% :

$$t_h = r_s \sqrt{\frac{n-2}{1-r_s^2}}$$

$$t_h = 0,74 \sqrt{\frac{8-2}{1-(0,74)^2}}$$

$$t_h = 0,74 \sqrt{\frac{6}{0,45}}$$

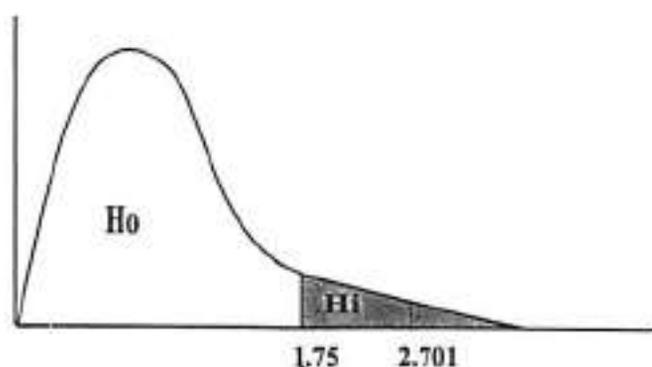
$$t_h = 0,74 \sqrt{13,33}$$

$$t_h = 0,74 \times 3,65$$

$$t_h = 2,701$$

Diketahui t tabel dengan taraf nyata 5%  $(1-0,05) = 1,75$ . Berdasarkan hasil tersebut, karena t hitung lebih besar dari t tabel, maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima, yang berarti bahwa hipotesis yang menyebutkan terdapatnya pengaruh antara kalkulasi harga pokok dengan pendekatan variable costing

berdasar *cost-plus pricing* dalam menentukan harga jual dapat diterima. Untuk lebih jelasnya penulis mengaplikasikannya dalam gambar kurva uji hipotesis berikut ini.



Gambar 4.2. Uji hipotesis

Adapun cara lain yang dapat dilaksanakan dalam penentuan harga jual untuk tahun 2003 pada produk Damask dan Towel dengan menggunakan metode *kwadratik* yang ditampilkan pada tabel berikut :

Tabel 4.19  
Perhitungan Harga Jual Metode *Kwadratik*  
Produk Damask Per Triwulan, 2003

Data	X	Harga Jual (y)	XY	X <sup>2</sup>	X <sup>2</sup> Y	X <sup>4</sup>
Triwulan I	-2	56.193	-112.386	4	224772	16
Triwulan II	-1	55.564	-55.564	1	55.564	1
Triwulan III	1	41.763	41.763	1	41.763	1
Triwulan IV	2	51.441	102.882	4	205.764	16
JUMLAH	0	204.961	-23.305	10	527.863	34

Persamaan =  $Y = a + bX$

Formula :

$$(1) \sum XY = b\sum X^2$$

$$(2) \sum Y = Na + c\sum X^2$$

$$(3) \sum X^2Y = a\sum X^2 + c\sum X^4$$

$$(1) -23.305 = 10b$$

$$b = -23.305 / 10$$

$$b = -2.330,5$$

$$\begin{array}{r}
 (2) 204.961 = 4a + 10c \\
 (3) 527.863 = 10a + 34c \\
 \hline
 \phantom{(2)} 512.402,5 = 10a + 25c \\
 \phantom{(2)} 527.863 = 10a + 34c \\
 \hline
 -15.460,5 = -9c \\
 c = 1.717,8
 \end{array}$$

Substitusi ke pers (1)

$$204.961 = 4a + 10(1.717,8)$$

$$204.961 = 4a + 17.178$$

$$204.961 - 17.178 = 4a$$

$$187.783 = 4a$$

$$a = 46.945,8$$

Dari perhitungan di atas, maka dapat diketahui persamaannya yang dapat menjadi dasar dalam penentuan harga jual untuk produk Damask pada tahun 2003 sebagai berikut :  $Y = 46.945,8 + (-2.330,5)X$ .

**Tabel 4.20**  
Penentuan Harga Jual Produk Damask  
Per Triwulan, 2003

Data	Harga Jual $Y = 46.945,8 + (-2.330,5)X$
Triwulan I	$46.945,8 + (-2.330,5)3 = 39.954,3$
Triwulan II	$46.945,8 + (-2.330,5)4 = 37.623,8$
Triwulan III	$46.945,8 + (-2.330,5)5 = 35.293,3$
Triwulan IV	$46.945,8 + (-2.330,5)6 = 32.962,8$

**Tabel 4.21**  
Perhitungan Harga Jual Metode Kwadratik  
Produk Towel Per Triwulan, 2003

Data	X	Harga Jual (y)	XY	X <sup>2</sup>	X <sup>2</sup> Y	X <sup>4</sup>
Triwulan I	-2	67.887	-115.734	4	231.468	16
Triwulan II	-1	49.778	-49.778	1	49.778	1
Triwulan III	1	50.693	50.693	1	50.693	1
Triwulan IV	2	48.889	97.778	4	195.556	16
JUMLAH	0	207.127	-17.141	10	527.395	34

Persamaan =  $Y = a + bX$

Formula :

$$(1) \sum XY = b \sum X^2$$

$$(2) \sum Y = Na + c\sum X^2$$

$$(3) \sum X^2 Y = a\sum X^2 + c\sum X^4$$

$$(1) - 17.141 = 10b$$

$$b = - 17.141 / 10$$

$$b = - 1.714,1$$

$$(2) 207.127 = 4a + 10c \quad | \times 5 | \quad 517.817,5 = 10a + 25c$$

$$(3) 527.395 = 10a + 34c \quad | \times 1 | \quad 527.395 = 10a + 34c$$

$$- 9.577,5 = \quad - 9c$$

$$c = 1.064$$

Substitusi ke pers (1)

$$207.127 = 4a + 10(1.064)$$

$$207.127 = 4a + 10.640$$

$$207.127 - 10.640 = 4a$$

$$196.487 = 4a$$

$$a = 49.121,8$$

Dari perhitungan di atas, maka dapat diketahui persamaannya yang dapat menjadi dasar dalam penentuan harga jual untuk produk Towel tahun 2003 sebagai berikut :  $Y = 49.121,8 + (- 1.714,1) X$ .

Tabel 4.22

Pencentuan Harga Jual Produk Towel  
Per Triwulan, 2003

Data	Harga Jual $Y = 49.121,8 + (- 1.714,1) X$
Triwulan I	$49.121,8 + (- 1.714,1) 3 = 43.979,5$
Triwulan II	$49.121,8 + (- 1.714,1) 4 = 42.265,4$
Triwulan III	$49.121,8 + (- 1.714,1) 5 = 40.551,3$
Triwulan IV	$49.121,8 + (- 1.714,1) 6 = 38.837,2$

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Simpulan

##### 5.1.1. Simpulan Umum

PT. Sahid Detolin Textile atau disingkat PT. Sadetex didirikan pada tanggal 26 Maret 1979 oleh Bapak dan Ibu Sukamdani dan mulai beroperasi pada tanggal 27 September 1983 yang diresmikan oleh Ibu Tien Soeharto (almahdi).

PT. Sahid Detolin Textile berlokasi di desa Tugu kecamatan Cimanggis kota Administratif Depok merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang linen dengan menspesialisasikan diri pada produk Damask dan Towel. Jika perusahaan-perusahaan textile lain pangsa pasarnya adalah masyarakat luas PT. Sahid Detolin Textile menjual produknya berdasar pesanan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan hotel yang berada di bawah grup Sahid, akan tetapi dikarenakan permintaan pasar dan semakin berkembangnya usaha perhotelan di Indonesia maka pangsa pasar pun tidak hanya terfokus pada hotel-hotel yang berada di bawah naungan Sahid grup bahkan meluas kepada industri di luar perhotelan. Dalam menentukan harga jual PT. Sahid Detolin Textile menggunakan metode penentuan harga pokok produksi penuh (*full costing*) sebagai dasar penentuan harga jual. Target harga jual dengan menggunakan pendekatan ini ditentukan sebesar biaya produksi ditambah dengan markup yang

diinginkan. Markup yang ditambahkan tersebut digunakan untuk menutup biaya non produksi dan untuk menghasilkan laba yang diinginkan.

### 5.1.2. Simpulan Khusus

Berdasarkan pembahasan maka penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

- 1) Dalam pendekatan *variable costing* menekankan penggolongan biaya berdasar perilakunya yaitu : biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel. Untuk dapat mencrapkan harga pokok dengan *variable costing*, maka dibutuhkan adanya pemisahan biaya yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel.

Berdasarkan perhitungan pemisahan biaya variabel dengan biaya tetap, maka dapat dilakukan suatu perhitungan harga pokok variabel yang kemudian dapat digunakan sebagai perhitungan dalam menentukan harga jual. Volume produksi yang dihasilkan PT. Sahid Detolin Textile pada tahun 2002 untuk produk Damask sebesar 138.285 unit dengan rincian *per* triwulan: triwulan I sebesar 31.125 unit, triwulan II sebesar 32.500 unit, triwulan III sebesar 48.500 unit dan triwulan IV sebesar 26.110 unit. Sedangkan untuk produk Towel sebesar 59.370 unit dengan rincian *per* triwulan : triwulan I sebesar 12.225 unit, triwulan II sebesar 15.200 unit, triwulan III sebesar 16.125 unit dan triwulan IV sebesar 15.820 unit dengan harga pokok variabel *per* unit untuk produk Damask pada triwulan I sebesar Rp 35.965, triwulan II

sebesar Rp 36.158, triwulan III sebesar Rp 28.422 dan triwulan IV sebesar Rp 27.660. Sedangkan harga pokok variabel *per unit* untuk produk Towel pada triwulan I sebesar Rp 39.349, triwulan II sebesar Rp 34.279, triwulan III sebesar Rp 35.854 dan triwulan IV sebesar Rp 33.903. (Tabel 4.11 dan 4.12)

- 2) Berdasarkan perhitungan harga pokok variabel kemudian dapat digunakan sebagai penentuan harga jual berdasar *Cost-plus Pricing* dengan pendekatan *variable costing*. Harga jual *per unit* pada produk Damask untuk triwulan I Rp 56.193, triwulan II Rp 55.564, triwulan III Rp 41.763, triwulan IV Rp 51.441. Sedangkan untuk produk Towel *per unit* pada triwulan I Rp 57.867, triwulan II Rp 49.778, triwulan III Rp 50.593 dan triwulan IV Rp 48.889. (Tabel 4.14 dan 4.16)
- 3) Berdasarkan perhitungan harga pokok dengan pendekatan *variable costing* terhadap penentuan harga jual pada PT Sahid Detolin Textile kemudian peneliti mencari pengaruh antara keduanya dengan menggunakan statistik non-parametrik yaitu korelasi *Rank spearman* sebesar 0.74, yang artinya terdapatnya hubungan yang kuat dan positif antara harga pokok dengan pendekatan *variable costing* berdasar *cost-plus pricing* terhadap penentuan harga jual, dan besarnya pengaruh variabel X terhadap variabel Y dengan menggunakan uji *Coefisien Determinan (CD)* sebesar 74% dan sisanya 26% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain.

Adapun cara lain yang dapat dilaksanakan dalam penentuan harga jual untuk tahun 2003 pada produk Damask dan Towel dengan menggunakan metode *kuadratik* adalah sebagai berikut : (1) Damask untuk triwulan I Rp 39.954,3, triwulan II Rp 37.623,8, triwulan III Rp 35.293,3 dan untuk triwulan IV Rp 32.962,8. Sedangkan untuk produk Towel triwulan I Rp 43.979,5, triwulan II Rp 42.265,4, triwulan III Rp 40.551,3 dan untuk triwulan IV Rp 38.837,2.

## 5.2. Saran

Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan kepada pihak perusahaan, yaitu :

1. Sebaiknya perusahaan lebih memperhatikan efisiensi penggunaan biaya produksi terutama pada biaya overhead pabrik yang bersifat semivariabel serta biaya operasional yang bersifat tetap dalam mencapai laba yang diinginkan.
2. Perusahaan sebaiknya menekankan penggolongan biaya berdasarkan perilakunya yang terdiri dari; biaya tetap, biaya variabel, biaya semivariabel. Untuk biaya semivariabel dilakukan pemisahan terhadap biaya tetap dan biaya variabel hal ini ditujukan agar pengendalian terhadap biaya tetap dapat lebih dimungkinkan serta dapat lebih memperhatikan biaya variabel karena biaya variabel sebanding dengan perubahan volume produksi dalam jangka pendek. Adapun metode pemisahan biaya semivariabel yang penulis gunakan adalah metode kuadrat terkecil (*least square*) karena selain mudah untuk diaplikasikan

oleh perusahaan, secure matematis metode ini menghasilkan jumlah pengkuadratan deviasi terkecil.

3. Agar perusahaan dapat bersaing terutama dalam penentuan harga jual, khususnya penulis menyarankan agar perusahaan menggunakan pendekatan variabel costing dalam penentuan harga jual dalam jangka panjang yang ditambah dengan markup untuk mendapatkan laba yang diinginkan perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Komarudin. *Akuntansi Manajemen : Dasar-Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1996.
- Amin Widjaja Tunggal. *Manajemen Biaya*. Cetakan Pertama. Jakarta: Harvarindo, 1995.
- Anorga Wiens. *Kamus Ekonomi Uang dan Bank*. Cetakan Pertama. Jakarta: Rineka Cipta, 1994.
- Atkinson Anthony A. *Management Accounting*. Fourth Edition. North America: McGraw Hill, 1997.
- Basu Swastha., Irawan. *Manajemen Pembsaran Modern*. Edisi Kedua. Yogyakarta: Liberti, 1990.
- Boone A louis., Kurtz L David. *Contemporary Business*. International Edition. Newyork: Dryden, 1996.
- Edmonds P Thomas., Tsay Yi-Bor. *Fundamental Managerial Accounting Concepts*. First Edition. Alabama Birmingham: McGraw Hill, 2000.
- Fess E Phillip., Reeve M James., Warren S Carl. *Financial And Managerial Accounting*. Fifth Edition. Cincinnati Ohio: South Western, 1998.
- Garrison H Ray ., Eric W Noreen. *Managerial Accounting: Concepts for Planning, Control And Decision Making*. Seventh Edition. United States of America: Irwin, 1994.
- Garrison H Ray ., *Managerial Accounting (Akuntansi Manajerial)*. Buku 2. Edisi 3. Aji bahasa Bambang Purnomosidhi., Erwan Dukat. Yogyakarta: AK Group, 1998.
- Hammer H Lawrence ., Milton F Usry. *Cost Accounting: Perencanaan dan Pengendalian Biaya*. Edisi 10. Jilid 1. Cetakan ketiga. Jakarta: Erlangga, 1996.
- Hansen Don R., Maryanne M Mowen. *Cost Management Accounting And Control*. Cincinnati Ohio: Soth Western, 1995.
- Hatten S Timothy. *Small Business: Entrepreneurship and Beyond*. International Edition. United States of America: Prentice Hall, 1997.
- Hilton W Ronald. *Managerial Accounting*. Fourth Edition. North America: McGraw Hill, 1999.

- Horngrén T Charles., George Foster. **Cost Accounting And Managerial Emphasis**. Seventh Edition. United States of America: Prentice Hall, 1991.
- Horngrén T Charles., Gary L. Sundem. **Introduction To Management Accounting**. Tenth Edition. United States of America: Prentice Hall, 1996.
- Irawan., Faried W., M.N Sudjoni. **Pemasaran Prinsip dan Kasus**. Edisi 2. Yogyakarta: BPFE, 1998.
- Lawrence H Hammer., William K Carter. **Cost Accounting**. 11<sup>th</sup> Edition. United States of America: South Western, 1994.
- Lili Sadeli., Bedjo Siswanto. **Akuntansi Manajemen: Sistem Proses dan Pemecahan Soal**. Cetakan Pertama. Jakarta: Bumi Aksara, 1999.
- Mas'ud Mahfoedz. **Akuntansi Manajemen**. Buku 2. Edisi 4. Yogyakarta: BPFE, 1993.
- Mas'ud Mahfoedz. **Akuntansi Manajemen: Perencanaan dan Pembuatan Keputusan Jangka Pendek**. Buku 1. Edisi 5. Yogyakarta: STIE Widya Wirmaha, 1996.
- Mulyadi. **Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat dan Rekayasa**. Edisi 2. Yogyakarta: STIE YKPN, 1993.
- Mulyadi. **Akuntansi Biaya**. Edisi 5. Cetakan Keenam. Yogyakarta: Aditya Media, 1999.
- Rayburn L Gayle. **Cost Accounting Using A Cost Management Approach**. Sixth Edition. United States of America: Irwin, 1996.
- Short G Daniel., Glenn A Welsch. **Fundamentals of Financial Accounting**. Sixth Edition. United States of America: Irwin, 1990.
- Simangunsong. **Pelajaran Akuntansi Biaya**. Jakarta: Karya Utama, 1999.
- Soetisna. **Prinsip-Prinsip Akuntansi Biaya dan Akuntansi Manajerial**. Edisi Revisi. Bandung: Alumni, 1993.
- Sofyan Syafri Harahap. **Teori Akuntansi**. Edisi Revisi. Cetakan Kelima. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.
- Supriyono. **Akuntansi Biaya: Perencanaan dan Pengendalian Biaya**. Yogyakarta: BPFE, 1991.

Supriyono. *Akuntansi Manajemen 3: Proses Pengendalian Manajemen*. Yogyakarta: STIE YKPN, 1991.

Supriyono. *Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Yogyakarta: BPFE, 1994.

Teguh Pudjo Muljono. *Aplikasi Akuntansi Manajemen Dalam Praktek Perbankan*. Edisi 2. Yogyakarta: BPFE, 1996.

Ury F Milton., Lawrence H Hammer., William K Carter. *Cost Accounting: Planning and Control*. Tenth Edition. Cincinnati Ohio: South Western, 1991.

Weygandt J Jerry., Kieso E Donald., Kinneel D Paul. *Accounting Principles*. Fifth Edition. Newyork: John Willey and Sons, 1999.

[www.google.com](http://www.google.com)

LAMPYRAN

## PT SAHID DETOLIN TEXTILE

## COST OF PRODUCTION APPLIED FOR YEARS 2002

TOWEL (dim Rp)

DESCRIPTION	BULAN						JAN - JUNE
	JAN	FEB	MARCH	APRIL	MAY	JUNE	
Direct Material Cost	116,450,821	116,600,650	117,728,992	126,226,800	127,603,013	126,950,650	731,560,926
Direct labor	35,983,046	36,230,000	36,636,092	37,150,350	37,748,383	37,950,362	221,698,253
Factory overhead							
Indirect labor	2,544,612.25	2,544,612.25	2,544,612.25	2,544,612.25	2,544,612.25	2,544,612.25	15,267,674
Electric expenses	910,500	910,792	922,046	920,500	924,750	923,025	5,511,613
Water expenses	161,825	162,050	165,400	170,526	171,600	171,225	1,002,626
Telephone expenses	2,800,651	2,750,925	2,850,651	2,900,525	2,920,801	2,925,005	17,148,557
Machineries maintenance	3,150,650	3,180,725	3,195,015	3,205,415	3,215,005	3,205,825	19,152,635
Autos maintenance	461,553	461,553	461,553	461,553	461,553	461,553	2,769,318
Off equipment maint	176,869	176,869	176,869	176,869	176,869	176,869	1,061,214
Building maint	603,509	603,509	603,509	603,509	603,509	603,509	3,621,054
Insurance expenses	291,230	291,230	291,230	291,230	291,230	291,230	1,747,380
Depreciation expenses	854,440	854,440	854,440	854,440	854,440	854,440	5,126,640
Small tools expenses	10,752	10,752	10,752	10,752	10,752	10,752	64,512
Retail Expenses	2,883,650	2,883,650	2,883,650	2,883,650	2,883,650	2,883,650	17,301,900
DO	3,256,525	3,259,015	3,270,015	3,295,820	3,300,175	3,294,925	19,670,475
Other factory overhead	1,427,347	1,427,347	1,427,347	1,427,347	1,427,347	1,427,347	8,564,082
<b>TOTAL</b>	<b>19,526,413.15</b>	<b>19,517,409.25</b>	<b>19,657,088.75</b>	<b>19,746,747.65</b>	<b>19,785,292.75</b>	<b>19,773,667.25</b>	<b>118,009,674</b>

DESCRIPTION	BULAN						JUL - DEC
	JULY	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	
Direct Material Cost	140,260,100	140,720,250	144,300,112	130,200,154	130,275,725	131,804,573	817,560,914
Direct labor	39,516,375	39,637,113	41,195,638	38,100,750	38,350,063	38,898,314	235,698,253
Factory overhead							
Indirect labor	2,544,612.25	2,544,612.25	2,544,612.25	2,544,612.25	2,544,612.25	2,544,612.25	15,267,673.50
Electric expenses	930,725	948,100	950,025	930,725	940,050	955,712	5,655,337
Water expenses	174,925	178,006	182,625	174,925	175,025	176,897	1,062,403
Telephone expenses	2,920,600	2,945,006	2,905,715	2,963,015	2,985,915	3,255,525	17,975,776
Machineries maintenance	3,245,925	3,408,125	3,425,700	3,245,925	3,250,115	3,260,114	19,835,904
Autos maintenance	461,553	461,553	461,553	461,553	461,553	461,553	2,769,318
Off equipment maint	176,869	176,869	176,869	176,869	176,869	176,869	1,051,214
Building maint	603,509	603,509	603,509	603,509	603,509	603,509	3,621,054
Insurance expenses	291,230	291,230	291,230	291,230	291,230	291,230	1,747,380
Depreciation expenses	854,440	854,440	854,440	854,440	854,440	854,440	5,126,640
Small tools expenses	10,752	10,752	10,752	10,752	10,752	10,752	64,512
Retail Expenses	2,883,650	2,883,650	2,883,650	2,883,650	2,883,650	2,883,650	17,301,900
IDO	3,305,225	3,485,909	3,325,672	3,305,225	3,305,832	3,325,672	20,053,535
Other factory overhead	1,427,347	1,427,347	1,427,347	1,427,347	1,427,347	1,427,347	8,564,082
<b>TOTAL</b>	<b>19,831,362.25</b>	<b>20,219,107.25</b>	<b>20,043,889.05</b>	<b>19,873,777.45</b>	<b>19,910,690.25</b>	<b>20,227,882.25</b>	<b>120,106,723.10</b>

PT. SAHID DETOLIN TEXTILE  
 PROJECTED GENERAL & ADM EXPENSES  
 YEARS 2002 (IN Rp)  
 TOWEL

DESCRIPTION	BULAN						JAN - JUNE
	JAN	FEB	MARCH	APRIL	MAY	JUNE	
Adm & Gen salaries	13,779,105	13,779,105	13,779,105	13,779,105	13,779,105	13,779,105	82,674,630
Overtime expenses	2,246,498	1,560,975	1,975,000	2,365,925	2,505,108	2,624,498	13,278,004
Medical expenses	1,025,654	1,025,654	1,025,656	1,025,654	1,025,654	1,025,654	6,153,926
Meal expenses	1,095,082	1,095,082	1,095,100	1,095,082	1,095,082	1,095,082	6,570,510
Printing & Stationeries	1,368,905	1,350,542	1,250,575	1,300,015	1,351,645	1,350,542	7,972,224
Pos & Telegraph	103,408	103,409	103,410	103,408	103,408	103,408	620,451
THR	-	-	-	-	-	-	-
Depreciation expenses	1,241,041	1,241,041	1,241,041	1,241,041	1,241,041	1,241,041	7,446,246
Night shift allowance	-	246,015	-	246,015	-	-	492,030
Transportation expenses	377,869.5	360,869	365,869	340,650	365,925	390,250	2,221,432.5
Solar	521,460.2	520,465	515,460	515,975	521,460	535,650	3,130,470.2
Elpiji	185,219	188,750	190,025	192,912	192,115	192,250	1,141,271
Lisence expenses	399,125	399,125	399,125	399,125	399,125	399,125	2,394,750
Dana jaminan hari tua	37,208	37,208	37,208	37,208	37,208	37,208	223,248
Building maint & cleaning	201,680	201,680	201,680	201,680	201,680	201,680	1,210,080
Asuransi tenaga kerja	2,045,589	2,045,589	2,045,589	2,045,589	2,045,589	2,045,589	12,273,534
Manpower development	654,882	654,882	654,882	654,882	654,882	654,882	3,929,292
Fire extinguisher refill	17,500	17,500	17,500	17,500	17,500	17,500	105,000
Asuransi kendaraan	262,005	262,005	262,005	262,005	262,005	262,005	1,310,025
<b>TOTAL</b>	<b>25,562,231</b>	<b>25,039,896</b>	<b>25,159,230</b>	<b>25,823,771</b>	<b>25,818,532</b>	<b>25,855,469</b>	<b>153,147,124</b>

DESCRIPTION	BULAN						JUL - DEC
	JUL	AUG	SEPT	OCT	NOV	DEC	
Adm & Gen salaries	13,779,105	13,779,105	13,779,105	13,779,105	13,779,105	13,779,105	82,674,630
Overtime expenses	2,075,900	3,015,415	3,624,155	2,782,115	2,241,950	3,675,439	18,215,974
Medical expenses	1,025,654	1,025,654	1,025,654	1,025,654	1,025,655	1,025,654	6,153,925
Meal expenses	1,095,082	1,095,100	1,095,082	1,095,082	1,095,082	1,095,082	6,570,510
Printing & Stationeries	1,370,902	1,382,644	1,395,015	1,388,725	1,385,144	1,532,206	8,454,636
Pos & Telegraph	103,408	103,408	103,408	103,408	103,408	103,408	620,448
THR						203,704,112	203,704,112
Depreciation expenses	1,241,041	1,241,041	1,241,041	1,241,041	1,241,041	1,241,041	7,446,246
Night shift allowance		246,015	246,015				492,030
Transportation expenses	377,869.0	370,850.0	369,950.0	354,275.0	389,125.0	460,132.0	2,313,001.0
Solar	550,725	521,460	515,950	518,725	519,015	501,177.5	3,127,052.5
Elpiji	195,005	198,100	190,720	195,815	190,250	203,783	1,173,673
Lisence expenses	399,125	399,125	399,125	399,125	399,125	399,125	2,394,750
Dana jaminan hari tua	37,208	37,208	37,208	37,208	37,208	37,208	223,248
Building maint & cleaning	201,680	201,680	201,680	201,680	201,680	201,680	1,210,080
Asuransi tenaga kerja	2,045,589	2,045,589	2,045,589	2,045,589	2,045,589	2,045,589	12,273,534
Manpower development	654,882	654,882	654,882	654,882	654,882	654,882	3,929,292
Fire extinguiser refill	17,500	17,500	17,500	17,500	17,500	17,500	105,000
Asuransi kendaraan	262,005	262,005	262,005	262,005	262,005	262,005	1,310,025
<b>TOTAL</b>	<b>28,232,680</b>	<b>28,598,581</b>	<b>27,195,084</b>	<b>28,101,934</b>	<b>25,587,764</b>	<b>230,940,129</b>	<b>382,392,167</b>

PT. SAHID DETOLIN TEXTILE  
 PROJECTED SALES AND MARKETING  
 YEARS 2002 (IN Rp)  
 TOWEL

DESCRIPTION	BULAN						JAN - JUNE
	JAN	FEB	MARCH	APRIL	MAY	JUNE	
Marketing salaries and wage	9,110,254	9,110,254	9,110,254	9,110,254	9,110,254	9,110,254	54,661,524
Advertising and promotion	996,601	996,601	996,601	996,601	996,601	996,601	5,979,606
Sales comission	1,750,257	1,780,575	1,735,625	1,792,282	1,801,915	1,801,025	10,711,679
Sample	155,825	156,925	158,015	160,710	160,935	161,215	953,625
Meals expenses	379,962	379,962	379,962	379,962	379,962	379,962	2,279,772
Insurance expenses	15,254	15,254	15,254	15,254	15,254	15,254	91,524
Transportation expenses	312,975	313,125	314,068	314,525	315,025	315,975	1,885,693
Expedition expenses	2,955,015	2,968,875	2,982,175	2,875,923	2,985,002	3,005,406	17,772,396
Printing and stationeries	214,932	216,064	216,873	220,015	220,224	220,735	1,308,843
Other marketing expenses	236,628	236,628	236,628	236,628	236,628	236,628	1,419,768
<b>TOTAL</b>	<b>16,127,703</b>	<b>16,174,283</b>	<b>16,195,455</b>	<b>16,102,154</b>	<b>16,221,800</b>	<b>16,243,055</b>	<b>97,064,430</b>

DESCRIPTION	BULAN						JUL-DEC
	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	
Marketing salaries and wage	9,110,254	9,110,254	9,110,254	9,110,254	9,110,254	9,110,254	54,661,524
Advertising and promotion	996,601	996,601	996,601	996,601	996,601	996,601	5,979,605
Sales comission	1,800,574	1,810,927	1,812,574	1,815,075	1,805,525	1,994,537	11,039,212
Sample	162,702	163,730	163,725	161,905	162,025	173,965	988,052
Meals expenses	379,962	379,962	379,962	379,962	379,962	379,962	2,279,772
Insurance expenses	15,254	15,254	15,254	15,254	15,254	15,254	91,524
Transportation expenses	316,713	316,145	317,546	317,972	318,072	308,696	1,895,124
Expedition expenses	3,102,280	3,100,015	3,155,925	3,205,284	3,151,824	3,135,073	18,849,501
Printing and stationeries	221,560	221,895	222,806	223,072	223,564	227,937	1,340,834
Other marketing expenses	236,628	236,628	236,628	236,628	236,628	236,628	1,419,768
<b>TOTAL</b>	<b>16,342,528</b>	<b>16,351,391</b>	<b>16,410,375</b>	<b>16,462,007</b>	<b>16,399,709</b>	<b>16,578,907</b>	<b>98,544,917</b>

## PT SAHID DETOLIN TEXTILE

## COST OF PRODUCTION APPLIED FOR YEARS 2002

DAMASK (dim Rp)

DESCRIPTION	BULAN						JAN - JUNE
	JAN	FEB	MARCH	APRIL	MAY	JUNE	
Direct Material Cost	212.066,000	212.566,643	214.567,286	251.366,747	253.886,750	251.886,744	1.396.360.170
Direct labor	99.207,528	99.807,630	101.807,437	112.000,584	113.364,168	112.563,000	638.550.337
Factory overhead							
Indirect labor	7.633,837	7.633,837	7.633,837	7.633,837	7.633,837	7.633,837	38.169,185
Electric expenses	2.001,825	2.102,344	2.115,680	2.625,927	2.900,650	2.935,911	12.680.512
Water expenses	495,730	495,815	50,025	505,332	510,827	522,913	2.085.912
Telephone expenses	8.481,762	8.485,634	8.612,155	8.525,045	8.535,937	8.630,015	42.788.786
Machineries maintenance	8.750,415	8.925,713	8.992,002	10.925,910	10.747,713	9.002,872	48.594.210
Autos maintenance	1.384,659	1.384,659	1.384,659	1.384,659	1.384,659	1.384,659	6.923.295
Off equipment maint	530,605	530,605	530,605	530,605	530,605	530,605	2.653.025
Building maint	1.810,528	1.810,528	1.810,528	1.810,528	1.810,528	1.810,528	9.052.640
Insurance expenses	873,691	873,691	873,691	873,691	873,691	873,691	4.368.455
Depreciation expenses	25.264,319	25.264,319	25.264,319	25.264,319	25.264,319	25.264,319	126.321.595
Small tools expenses	32,256	32,256	32,256	32,256	32,256	32,256	161.280
Retail Expenses	8.650,949	8.650,949	8.650,949	8.650,949	8.650,949	8.650,949	43.254.745
IDO	8.750,554	8.925,350	9.450,895	9.850,650	9.765,324	10.250,615	48.262.834
Other factory overhead	4.282,042	4.282,042	4.282,042	4.282,042	4.282,042	4.282,042	21.410.210
<b>TOTAL</b>	<b>78.943,182</b>	<b>79.898,742</b>	<b>79.683,643</b>	<b>82.085,750</b>	<b>82.943,337</b>	<b>81.805,212</b>	<b>406.726.684</b>

DESCRIPTION	BULAN						JUL - DEC
	JULY	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	
Direct Material Cost	300,583,400	302,000,400	302,196,407	126,805,000	131,116,296	131,120,243	1,293,821,746
Direct labor	124,120,195	125,500,251	125,542,141	85,650,891	87,262,463	88,263,319	636,339,260
Factory overhead							
Indirect labor	7,633,837	7,633,837	7,633,837	7,633,837	7,633,837	7,633,837	45,803,022
Electric expenses	3,050,827	3,291,737	3,325,412	3,030,002	3,231,725	2,888,810	18,818,513
Water expenses	524,256	535,731	530,824	530,117	523,924	518,588	3,163,440
Telephone expenses	8,804,734	8,875,083	8,924,100	8,937,355	8,945,715	9,615,458	54,102,445
Machineries maintenance	9,747,625	9,692,464	9,895,975	10,595,956	9,705,015	9,583,963	59,620,992
Autos maintenance	1,384,659	1,384,659	1,384,659	1,384,659	1,384,659	1,384,659	8,307,954
Off equipment maint	530,605	530,605	530,605	530,605	530,605	530,605	3,183,630
Building maint	1,810,528	1,810,528	1,810,528	1,810,528	1,810,528	1,810,528	10,863,168
Insurance expenses	873,691	873,691	873,691	873,691	873,691	873,691	5,242,146
Depreciation expenses	25,264,319	25,264,319	25,264,319	25,264,319	25,264,319	25,264,319	151,585,914
Small tools expenses	32,256	32,256	32,256	32,256	32,256	32,256	193,536
Retail Expenses	8,650,949	8,650,949	8,650,949	8,650,949	8,650,949	8,650,949	51,905,694
IDO	10,450,850	10,754,625	10,275,654	10,925,651	10,525,542	9,180,976.25	62,113,298.25
Other factory overhead	4,282,042	4,282,042	4,282,042	4,282,042	4,282,042	4,282,042	25,692,252
<b>TOTAL</b>	<b>83,041,178</b>	<b>83,612,525</b>	<b>83,414,851</b>	<b>34,461,961</b>	<b>83,894,807</b>	<b>78,368,639.25</b>	<b>496,313,962.2</b>

## PT SAHID DETOLIN TEXTILE

## PROJECTED GENERAL &amp; ADM EXPENSES (YEARS 2002)

DAMASK (dlm Rp)

DESCRIPTION	BULAN						JAN - JUNE
	JAN	FEB	MARCH	APRIL	MAY	JUNE	
Adm & Gen expenses	41,337,315	41,337,315	41,337,315	41,337,315	41,337,315	41,337,315	248,023,890
Overtime expenses	6,210,005	6,190,875	8,025,112	7,815,922	7,005,713	7,923,435	43,441,062
Medical expenses	3,076,962	3,076,962	3,076,962	3,076,962	3,076,962	3,076,962	18,461,772
Meal expenses	3,285,247	3,285,247	3,285,247	3,285,247	3,285,247	3,285,247	19,711,482
Printing & stationeries	3,686,715	3,972,890	4,001,115	4,206,715	3,821,117	3,805,922	23,494,474
Pos & telegraph	310,225	310,225	310,225	310,225	310,225	310,225	1,861,350
THR							
Depreciation expenses	3,723,123	3,723,123	3,723,123	3,723,123	3,723,123	3,723,123	22,338,738
Night shift allowance	185,016	194,560	200,378	200,632	202,156	235,165	1,217,907
Transportation expenses	987,064	925,645	905,872	1,002,015	1,133,024	1,261,825	6,215,445
Solar	1,002,365	1,125,853	1,185,952	975,850	1,003,954	1,125,845	6,419,619
Elpiji	500,325	516,982	532,875	578,736	532,954	598,365	3,260,237
Lisence expenses	1,197,375	1,197,375	1,197,375	1,197,375	1,197,375	1,197,375	7,184,250
Dana jaminan hari tua	111,625	111,625	111,625	111,625	111,625	111,625	669,750
Building & Maint	605,041	605,041	605,041	605,041	605,041	605,041	3,630,246
Asuransi tenaga kerja	6,136,766	6,136,766	6,136,766	6,136,766	6,136,766	6,136,766	36,820,596
Man power development	1,964,646	1,964,646	1,964,646	1,964,646	1,964,646	1,964,646	11,787,876
Fire extinguiser refill	52,500	52,500	52,500	52,500	52,500	52,500	315,000
Asuransi kendaraan	786,016	786,016	786,016	786,016	786,016	786,016	4,716,096
<b>TOTAL</b>	<b>75,158,331</b>	<b>75,783,446</b>	<b>77,438,145</b>	<b>77,366,711</b>	<b>76,285,759</b>	<b>77,537,398</b>	<b>459,569,790</b>

DESCRIPTION	BULAN						JUL - DEC
	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	
Adm & Gen expenses	41,337,315	41,337,315	41,337,315	41,337,315	41,337,315	41,337,315	248,023,890
Overtime expenses	9,830,911	10,095,315	10,342,813	6,150,673	6,927,763	7,693,195	51,040,670
Medical expenses	3,076,962	3,076,962	3,076,962	3,076,962	3,076,962	3,076,962	18,461,772
Meal expenses	3,285,247	3,285,247	3,285,247	3,285,247	3,285,247	3,285,247	19,711,482
Printing & stationeries	4,306,520	4,202,974	4,213,335	4,370,015	4,375,112	4,318,150	25,786,106
Pos & telegraph	310,225	310,225	310,225	310,225	310,225	310,225	1,961,350
THR						152,778,084	152,778,084
Depreciation expenses	3,723,123	3,723,123	3,723,123	3,723,123	3,723,123	3,723,123	22,338,738
Night shift allowance	245,895	285,761	300,564	295,975	300,015	306,071	1,734,281
Transportation expenses	1,055,465	1,115,045	1,275,381	1,284,324	1,354,625	1,293,038	7,387,858
Solar	1,250,653	1,975,364	2,256,452	2,205,155	2,350,142	2,315,173	12,352,949
Elpiji	600,250	601,450	625,325	578,635	602,825	676,110	3,684,595
Lisence expenses	1,197,375	1,197,375	1,197,375	1,197,375	1,197,375	1,197,375	7,184,250
Dana jaminan hari tua	111,625	111,625	111,625	111,625	111,625	111,625	669,750
Building & Maint	605,041	605,041	605,041	605,041	605,041	605,041	3,630,246
Asuransi tenaga kerja	6,136,766	6,136,766	6,136,766	6,136,766	6,136,766	6,136,766	36,820,596
Man power development	1,964,646	1,964,646	1,964,646	1,964,646	1,964,646	1,964,646	11,787,876
Fire extinguiser refill	52,500	52,500	52,500	52,500	52,500	52,500	315,000
Asuransi kendaraan	786,016	786,016	786,016	786,016	786,016	786,016	4,716,096
<b>TOTAL</b>	<b>79,886,535</b>	<b>80,862,750</b>	<b>81,600,691</b>	<b>77,471,828</b>	<b>78,497,323</b>	<b>231,966,662</b>	<b>630,285,769</b>

## PT SAHID DETOJIN TEXTILE

## PROJECTED SALES AND MARKETING (YEARS 2002)

DAMASK (dlm Rp)

DESCRIPTION	BULAN						JAN - JUNE
	JAN	FEB	MARCH	APRIL	MAY	JUNE	
Marketing salaries and wage	27,330,762	27,330,762	27,330,762	27,330,762	27,330,762	27,330,762	163,984,572
Advertising and promotion	2,989,803	2,989,803	2,989,803	2,989,803	2,989,803	2,989,803	17,938,818
Sales comission	4,963,254	5,001,985	5,105,684	5,210,725	5,365,150	5,402,351	31,048,149
Sample	400,025	412,560	425,375	460,005	485,025	435,005	2,617,995
Meals expenses	1,139,887	1,139,887	1,139,887	1,139,887	1,139,887	1,139,887	6,839,322
Insurance expenses	45,763	45,763	45,763	45,763	45,763	45,763	274,578
Transportation expenses	865,002	882,364	900,560	930,752	925,044	940,150	5,443,872
Expedition expenses	8,925,064	8,758,365	8,250,654	8,975,006	9,065,474	9,125,360	53,099,923
Printing and stationeries	600,025	615,876	595,875	625,072	645,009	650,872	3,732,729
Other marketing expenses	709,883	709,883	709,883	709,883	709,883	709,883	4,259,298
<b>TOTAL</b>	<b>47,969,468</b>	<b>47,887,241</b>	<b>47,494,246</b>	<b>48,417,656</b>	<b>48,701,600</b>	<b>48,769,836</b>	<b>289,240,256</b>

DESCRIPTION	BUKAN						JUL-DEC
	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	
Marketing salaries and wage	27,330,762	27,330,762	27,330,762	27,330,762	27,330,762	27,330,762	163,984,572
Advertising and promotion	2,989,803	2,989,803	2,989,803	2,989,803	2,989,803	2,989,803	17,938,818
Sales commission	5,407,850	5,635,135	5,850,145	5,967,325	6,250,650	5,092,418	34,203,523
Sample	468,025	485,418	500,465	524,325	545,678	683,119	3,207,030
Meals expenses	1,139,887	1,139,887	1,139,887	1,139,887	1,139,887	1,139,887	6,838,322
Insurance expenses	45,763	45,763	45,763	45,763	45,763	45,763	274,578
Transportation expenses	975,062	982,075	950,850	995,465	993,521	996,667	5,698,590
Expedition expenses	9,352,109	9,100,075	9,250,015	9,500,000	9,205,354	9,278,213	55,685,789
Printing and stationeries	680,025	648,005	685,112	700,025	702,154	800,980	4,216,301
Other marketing expenses	709,883	709,883	709,883	709,883	709,883	709,883	4,249,298
TOTAL	49,099,105	49,066,806	49,452,685	49,903,244	49,918,456	49,007,495	296,507,791

PT SAHID DETOLIN TEXTILE  
 VOLUME PENJUALAN, TAHUN 2002  
 (dalam Unit)

PRODUK	Januari	Pebruari	Maret	April	Mai	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	Total
Damask	9.250	9500	12.375	10.833	11.200	10.467	15.200	16.600	16.700	7500	9.050	9.610	138.285
Towel	4.025	4.075	4.125	5.025	5.100	5.075	5.100	5.362	5.563	5.200	5.250	5.370	59.370

(Sumber : PT Sahid Detolin Textile (SADETIX), 2002



**S A D E T E X**  
*the elegant world of fiber*

**SURAT KETERANGAN**  
Nomor : 039/PU/SDT/II/2004

Manager Personalia & Umum PT. SadeTex dengan ini menerangkan, bahwa :

Nama : Fitriyah  
Nomor Mahasiswa : 021100374  
Jurusan : Manajemen Univ. Pakuan - Bogor

Telah melakukan riset perusahaan kami pada bulan November 2003.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan oleh yang  
berkepentingan.

Depok, 26 Maret 2004

PT. S A D E T E X.

**INAM UTOMO, SH.**  
Manager Personalia & Umum