



**PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK
TERHADAP PROFITABILITAS PERUSAHAAN
PADA PT. AGRONESIA INDUSTRI ES
SARIPETOJO SUKABUMI**

Skripsi

Diajukan Oleh :

Gina Marlina Iskandar

021106210

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN**

BOGOR

2010

**PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK TERHADAP
PROFITABILITAS PERUSAHAAN PADA PT. AGRONESIA
INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI**

Skripsi

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar sarjana Ekonomi Jurusan
Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan

Bogor

Mengetahui,



Dekan Fakultas,

(Prof.Dr.Eddy Mulyadi Soepardi, MM., SE., Ak)

Ketua Jurusan,

A handwritten signature in blue ink, written in a cursive style, representing H. Karma Syarif.

(H. Karma Syarif, MM., SE.)

**PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK TERHADAP
PROFITABILITAS PERUSAHAAN PADA PT. AGRONESIA
INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI**

Skripsi

Telah disidangkan dan dinyatakan lulus

Pada Hari : Rabu Tanggal : 12 Mei 2010

Gina Marlina Iskandar
021106210

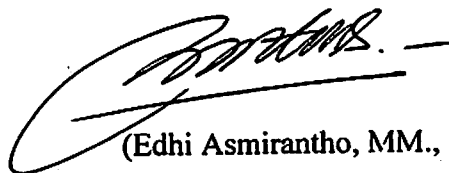
Menyetujui

Dosen Penilai,




(H. Soemarno., MBA., SE)

Pembimbing,



(Edhi Asmirantho, MM., SE)

Co. Pembimbing,



(Yudhia Mulya, MM., SE)

*Kutulisakan semua mimpiku
Dalam sehelai kertas putih
Saat ku terlelap ku bawa mimpiku
Jauh kealam khayal ku
Saat ku terjaga ku tanamkan mimpiku
Dalam angan ku
Ku tutup telingaku dari cemoohan orang
Ku tutup telingaku dari tertawaan orang
Ku tak peduli dengan semua itu*

*Ku berjuang, ku berdo'a, dan ku yakinkan hati
Ku kan mampu meraih mimpiku
Kan ku tunjukkan pada dunia mimpi kan menjadi nyata*

*Kemenangan yang paling hebat adalah ketika kita mampu
mengalahkan nafsu
Kebahagiaan yang paling indah adalah ketika melihat
orang yang kita sayangi tersenyum
Dan kenikmatan yang paling indah adalah ketika kita
mampu mensyukuri apa yang telah Tuhan berikan*

*Kupersembahkan skripsi ini untuk Papah (Ecep Iskandar),
Mamah (Endang S Suwarni), dan Adikku (Farhan)
yang tersayang serta Aa Ku tercinta (Deden Mulyana)*

ABSTRAK

GINA MARLIANA ISKANDAR. NPM : 021106210. Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada PT.AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI. Dibawah bimbingan : EDHI ASMIRANTHO dan YUDHIA JL. Jend. Sudirman No. 2 Sukabumi.

PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI adalah perusahaan yang bergerak dibidang industri es. Jenis es yang dihasilkan oleh perusahaan ini yaitu es balok, *cruisher ice*.

Tujuan umum dilakukannya penelitian ini adalah untuk dapat mengetahui pengaruh penetapan harga jual terhadap profitabilitas perusahaan pada PT.AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian studi kasus, metode yang dilakukan dengan meneliti lebih dalam lagi fakta – fakta dari data yang ada dan memberikan gambaran yang lengkap mengenai topik yang dibahas.

laba yang diperoleh setiap tahunnya mengalami turun naik. Penurunan laba yang terlihat yaitu tahun 2006 terhadap 2007 yaitu sebesar -5,06%. Perubahan penjualan yang negatif menyebabkan perubahan laba pun negatif. Hal ini menunjukkan laba dipengaruhi oleh penjualan, harga pokok produksi serta *Mark Up* yang dibebankan terhadap harga jual produk. persentasi *Mark Up* pada tahun 2005 adalah 20%, tahun 2006 adalah 5%, tahun 2007 adalah 20% dan tahun 2008 adalah 9,5%. Harga jual produk per unit pada tahun 2005 yaitu Rp. 7.658, tahun 2006 yaitu Rp. 8.911, tahun 2007 yaitu Rp. 7.904 dan tahun 2008 yaitu Rp. 8.999.

Penetapan harga dengan metode pendekatan harga pokok *full costing* lebih menguntungkan bagi perusahaan. Adapun perolehan laba paling besar yaitu pada tahun 2007 yaitu sebesar Rp.1.653.716.963 dengan harga jual sebesar Rp.20.289 dan rasio laba kotor yang dihasilkan 67,53%, rasio laba usaha yang dihasilkan 8,12% dan rasio laba bersih yang dihasilkan 37,37%.

Dalam melakukan penetapan harga PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI sudah cukup baik dan lebih baik lagi menggunakan metode pendekatan harga pokok *full costing*.

Profitabilitas perusahaan pada PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI sudah tercapai namun tidak jauh lebih besar dibandingkan dengan hasil perhitungan profitabilitas yang menggunakan laba kotor, laba usaha dan laba bersih yang menggunakan metode *full costing*. Harga jual sangat mempengaruhi profitabilitas perusahaan PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI.

Sebaiknya perusahaan menggunakan metode penetapan harga jual dengan pendekatan *full costing* agar memperoleh laba lebih besar, namun faktor pelanggan dan pesaing pun perlu diperhatikan. Dalam mencapai profitabilitas, PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI sudah cukup berhasil, dan lebih baik lagi bila profitabilitasnya lebih ditingkatkan lagi. Dalam pengaruh penetapan harga jual terhadap profitabilitas perusahaan sudah cukup baik dan harus dipertahankan.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayahNya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Materi yang disajikan oleh penulis adalah mata kuliah Manajemen Akuntansi, adapun judul yang penulis ketengahkan adalah : “ **PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK TERHADAP PROFITABILITAS PERUSAHAAN PADA PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI**” Penyusunan skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam mengikuti Mata kuliah Skripsi Akuntansi Manajemen Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Pakuan, Bogor.

Dengan kerja keras penulis akhirnya penulis dapat menyelesaikan makalah seminar ini. Penulis ucapkan terimakasih kepada yang terhormat :

1. Papa, Mama dan adikku yang telah memberikan dukungan moril, materil, do'a, kasih sayang serta perhatian yang tidak ternilai.
2. Bapak Prof. Dr. Eddy Mulyadi S, MM., SE., Ak selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.
3. Bapak Karma Syarif, MM., SE., selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.
4. Ibu Lesti Hartati, MBA., SE selaku Sekretaris Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.
5. Bapak Edhi Asmirantho, MM., SE selaku Dosen Pembimbing Utama.
6. Ibu Yudhia Mulya, MM., SE selaku Dosen Co Pembimbing.
7. Bapak H. Soemarno, MBA., SE selaku Dosen Penguji

8. Seluruh Dosen Universitas Pakuan terutama Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen yang telah banyak memberikan materi – materi sebagai aplikasi dalam skripsi ini.
9. Bapak Aep Saepuloh, SE selaku Manager PT. Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi.
10. Bapak Deni, SE selaku asisten Manager Keuangan PT. Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi.
11. A Deden Mulyana yang telah memberikan dukungan moril maupun materil serta kasih sayang dan perhatian yang tidak ternilai.
12. Sahabat-sahabatku (Ina, Uci, Wayan, Teni, Senti) yang telah memberikan dukungan, do'a dan saran.
13. Mulyani Endang syah, teman SMP ku terimakasih atas bantuannya.

Terimakasih semuanya semoga bantuan yang diberikan oleh semua pihak mendapatkan balasan dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat kekurangan dan kesalahan, serta jauh dari sempurna, hal ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang dimiliki penulis dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya.

Bogor, Mei 2010

Penulis,

DAFTAR ISI

JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	v
DAFTARTABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah	7
1.2.1. Perumusan masalah	7
1.2.2. Identifikasi masalah	7
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian.....	8
1.3.1 Maksud penelitian	8
1.3.2. Tujuan Penelitian	8
1.4. Kegunaan Penelitian	9
1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian	10
1.5.1. Kerangka Pemikiran	10
1.5.2. Paradigma Penelitian	13
1.6. Hipotesis Penelitian	14

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Akuntansi Manajemen	15
2.1.1 Pengertian Akuntansi Manajemen	15
2.1.2 Fungsi Akuntansi Manajemen.....	16
2.1.3 Tujuan Akuntansi Manajemen	17
2.2. Harga Jual	18
2.2.1 Pengertian Harga Jual	18
2.2.2 Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual	19
2.2.3 Metode Penetapan Harga Jual	21
2.3. Harga pokok	25
2.3.1 Pengertian Harga Pokok.....	25
2.3.2 Metode Harga Pokok Full Csting dan Direct Costing	26
2.4. Biaya	30
2.4.1 Pengertian Biaya	30
2.4.2 Klasifikasi Biaya	31
2.5. Profitabilitas	36
2.5.1 Pengertian Profitabilitas.....	36
2.5.2 pengertian laba Kotor, Laba Usaha, Laba Bersih	37
2.5.3 Pengertian Rasio Profitabilitas.....	38
2.5.4 Rasio Profitabilitas.....	39

	2.6. Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Profitabilitas .41
BAB III	OBJEK DAN METODE PENELITIAN43
	3.1. Objek Penelitian43
	3.2 Metode Penelitian43
	3.2.1. Desain Penelitian44
	3.2.2. Operasionalisasi Variabel45
	3.2.4. Prosedur Pengumpulan Data45
	3.2.5. Metode Analisis46
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN
	4.1. Hasil Penelitian.....50
	4.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan50
	4.1.2. Struktur Organisasi dan Uraian Kerja Perusahaan ..51
	4.1.3. Bidang Usaha dan Kegiatan Perusahaan55
	4.2. Pembahasan55
	4.2.1. Penetapan Harga Jual Pada PT AGRONESIA 55
	INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI
	4.2.2. Profitabilitas Pada PT AGRONESIA83
	INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI
	4.2.3. Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap
	Profitabilitas Perusahaan Pada PT AGRONESIA
	INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI 102
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN
	5.1. Simpulan 110
	5.1.1. Simpulan Umum..... 110
	5.1.2. Simpulan Khusus 111
	5.2. Saran 113

JADWAL PENELITIAN
DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel 3	Laporan Laba Rugi Tahun 2005 – 2008	2
Tabel 4	Lapran Perubahan.....	3
Tabel 1	Harga Pokok Produksi Tahun 2005 dan 2006	5
Tabel 2	Harga Pokok Produksi Tahun 2007 dan 2008.....	5
Tabel 5	Operasionalisasi Variabel	37
Tabel 6	Anggaran Penjualan Tahun 2005	56
Tabel 7	Anggaran Penjualan Tahun 2006	56
Tabel 8	Anggaran Penjualan Tahun 2007	56
Tabel 9	Anggaran Penjualan Tahun 2008	57
Tabel 10	Anggaran Produksi Tahun 2005.....	57
Tabel 11	Anggaran Produksi Tahun 2006.....	57
Tabel 12	Anggaran Produksi Tahun 2007.....	58
Tabel 13	Anggaran Produksi Tahun 2008.....	58
Tabel 14	Anggaran Bahan Baku 2005-2008	58
Tabel 15	Biaya Tenaga Kerja Tahun 2005-2008	59
Tabel 16	Biaya Overhead Variabel Tahun 2005	59
Tabel 17	Biaya Overhead Variabel Tahun 2006.....	60
Tabel 18	Biaya Overhead Variabel Tahun 2007	60
Tabel 19	Biaya Overhead Variabel Tahun 2008.....	60
Tabel 20	Biaya Overhead Tetap Tahun 2005.....	60
Tabel 21	Biaya Overhead Tetap Tahun 2006.....	61
Tabel 22	Biaya Overhead Tetap Tahun 2007.....	61

Tabel 23	Biaya Overhead Tetap Tahun 2008.....	61
Tabel 24	Harga Pokok Produksi <i>Full Costing</i> Tahun 2005	62
Tabel 25	Harga Pokok Produksi <i>Direct Costing</i> Tahun 2005	62
Tabel 26	Harga Pokok Produksi <i>Full Costing</i> Tahun 2006	63
Tabel 27	Harga Pokok Produksi <i>Direct Costing</i> Tahun 2006.....	63
Tabel 28	Harga Pokok Produksi <i>Full Costing</i> Tahun 2007	64
Tabel 29	Harga Pokok Produksi <i>Direct Costing</i> Tahun 2007.....	64
Tabel 30	Harga Pokok Produksi <i>Full Costing</i> Tahun 2008	65
Tabel 31	Harga Pokok Produksi <i>Direct Costing</i> Tahun 2008.....	65
Tabel 32	Harga Jual Es yang Telah Ditetapkan Perusahaan Tahun 2005.....	66
Tabel 33	Harga Jual Es Baru dengan Pendekatan Harga Pokok <i>Full Costing</i> Tahun 2005	67
Tabel 34	Harga Jual Es Baru dengan Pendekatan Harga Pokok <i>Direct Costing</i> Tahun 2005.....	68
Tabel 35	Laporan Laba Rugi PT Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi Tahun 2005	68
Tabel 36	Laporan Laba Rugi dengan Pendekatan <i>Full Costing</i> Tahun 2005	69
Tabel 37	Laporan Laba Rugi dengan Pendekatan <i>Direct Costing</i> Tahun 2005	70
Tabel 38	Harga Jual Es yang Telah Ditetapkan Perusahaan Tahun 2006	71
Tabel 39	Harga Jual Es Baru dengan Pendekatan Harga Pokok <i>Full Costing</i> Tahun 2006	72
Tabel 40	Harga Jual Es Baru dengan Pendekatan Harga Pokok	

	<i>Direct Costing</i> Tahun 2006.....	72
Tabel 41	Laporan Laba Rugi PT Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi Tahun 2006.....	73
Tabel 42	Laporan Laba Rugi dengan Pendekatan <i>Full Costing</i> Tahun 2006	74
Tabel 43	Laporan Laba Rugi dengan Pendekatan <i>Direct Costing</i> Tahun 2006	74
Tabel 44	Harga Jual Es yang Telah Ditetapkan Perusahaan Tahun 2007	76
Tabel 45	Harga Jual Es Baru dengan Pendekatan Harga Pokok <i>Full Costing</i> Tahun 2007.....	76
Tabel 46	Harga Jual Es Baru dengan Pendekatan Harga Pokok <i>Direct Costing</i> Tahun 2007.....	77
Tabel 47	Laporan Laba Rugi PT Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi Tahun 2008.....	78
Tabel 48	Laporan Laba Rugi dengan Pendekatan <i>Full Costing</i> Tahun 2008	78
Tabel 49	Laporan Laba Rugi dengan Pendekatan <i>Direct Costing</i> Tahun 2008	79
Tabel 50	Harga Jual Es yang Telah Ditetapkan Perusahaan Tahun 2008.....	80
Tabel 51	Harga Jual Es Baru dengan Pendekatan Harga Pokok <i>Full Costing</i> Tahun 2008.....	81
Tabel 52	Harga Jual Es Baru dengan Pendekatan Harga Pokok <i>Direct Costing</i> Tahun 2008.....	82
Tabel 53	Laporan Laba Rugi PT Agronesia Industri Es Saripetojo	

Sukabumi Tahun 2008	82
Tabel 54 Laporan Laba Rugi dengan Pendekatan <i>Full Costing</i>	
Tahun 2008	83
Tabel 55 Laporan Laba Rugi dengan Pendekatan <i>Direct Costin</i>	
Tahun 2008	84
Tabel 56 Rasio Profitabilitas Perusahaan Tahun 2005-2008	103
Tabel 57 Rasio Profitabilitas Perusahaan (Full Costing)	
Tahun 2005-2008	103
Tabel 58 Rasio Profitabilitas Perusahaan (Direct Costing).....	103
Tahun 2005-2008	

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Pada dasarnya setiap perusahaan harus memutuskan apa yang ingin dicapainya dan secara umum tujuan perusahaan adalah memperoleh laba yang sebesar-besarnya dengan biaya yang sekecil-kecilnya. Laba didapat dari pengurangan antara pendapatan dengan total biaya. Laba dipengaruhi oleh permintaan konsumen. Semakin tinggi permintaan konsumen maka pendapatan perusahaan akan semakin meningkat dan hal itu mendorong profitabilitas perusahaan semakin tinggi, begitu pula sebaliknya jika permintaan rendah maka pendapatan pun akan menurun dan profitabilitas perusahaan pun akan menurun.

Salah satu persoalan rumit yang dihadapi oleh manajemen suatu perusahaan adalah menetapkan harga jual produk perusahaan. Penetapan harga adalah salah satu faktor yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Menurut Mas'Ud (1996, 90) mengemukakan "Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang, dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen".

PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI adalah perusahaan yang bergerak dibidang industri es, untuk meningkatkan profitabilitas, perusahaan menerapkan sistem penetapan harga berbasis biaya, dimana yang pertama-tama dilakukan adalah melihat pada biaya dan kemudian melihat pada pelanggan atau pesaing.

Harga yang diberikan oleh PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI kepada konsumen bervariasi. Perusahaan tidak dapat memberikan harga terlalu tinggi pada konsumen yang telah berlangganan sejak dulu dan harga cenderung turun bila pada suatu lokasi terdapat banyak pesaing. Namun kebijakan tersebut mempengaruhi perolehan laba perusahaan. Berikut ini data laporan laba rugi pada PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI selama 4 tahun dan persentasi perubahan setiap tahun.

Tabel 1
Laporan Laba Rugi
Tahun 2005-2007
(Dalam Rp)

Keterangan	Tahun 2005	(%)	Tahun 2006	(%)	Tahun 2007	(%)	Tahun 2008	(%)
Penjualan	2.869.012.900	100%	3.593.550.889	100%	3.012.447.348	100%	3.364.907.801	100%
Harga pokok produksi	(1.347.764.007)	47,90%	(1.871.380.662)	52,07%	(1.436.552.070)	47,68%	1.791.503.675	53,24%
Laba kotor	1.494.248.893	52,08%	1.722.170.237	47,92%	1.578.895.278	52,41%	1.573.404.126	46,75%
Biaya - biaya	(1.308.804.245)	45,61%	(1.467.813.833)	40,84%	(1.333.254.642)	44,25%	(1.290.680.406)	38,35%
Laba usaha	185.444.648	6,46%	254.356.404	7,07%	244.640.636	8,12%	282.723.720	8,40%
Pendapatan lain -lain	5.848.000	0,20%	7.279.684	1,31%	3.735.000	0,12%	2.440.800	0,07%
laba bersih	191.292.648	6,66%	261.636.088	7,28%	248.375.636	8,24%	308.184.084	9,15%

Sumber : Bagian keuangan PT. Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi

Berdasarkan data pada tabel 1 tahun 2008 merupakan persentasi harga pokok produksi terbesar selama 4 tahun, yaitu sebesar 53,24% dari penjualan, sehingga laba kotor yang diperoleh pada tahun 2008 sebesar 46,75% dari penjualan, dimana persentasi laba kotor tersebut merupakan persentasi laba kotor terkecil selama 4 tahun dan tahun 2007 merupakan persentasi harga pokok produksi terkecil, yaitu sebesar 47,68% dari penjualan, sehingga laba kotor yang diperoleh pada tahun 2007 sebesar

52,41% dari penjualan, dimana persentasi laba kotor tersebut merupakan persentasi laba kotor terbesar selama 4 tahun.

Persentasi biaya-biaya terbesar selama 4 tahun adalah pada tahun 2005, yaitu sebesar 45,61% dari penjualan, sehingga laba usaha yang diperoleh pada tahun 2005 sebesar 6,46% dari penjualan dimana persentasi laba usaha tersebut merupakan persentasi laba usaha terkecil selama 4 tahun dan tahun 2008 merupakan persentasi biaya-biaya terkecil selama 4 tahun, yaitu sebesar 38,35% dari penjualan, sehingga laba usaha yang diperoleh sebesar 8,40% dari penjualan dimana persentasi laba usaha tersebut merupakan persentasi laba usaha terbesar selama 4 tahun.

Tahun 2008 merupakan persentasi laba bersih terbesar selama 4 tahun, yaitu sebesar 9,15% dari penjualan dan persentasi laba bersih terkecil yaitu pada tahun 2005, yaitu sebesar 6,66% dari penjualan. Dalam hal ini harga pokok produksi lebih berpengaruh terhadap perolehan laba karena setiap tahun persentasi harga pokok produksi selalu lebih besar dari biaya-biaya lainnya. Semakin besar persentasi harga pokok produksi maka semakin kecil persentasi laba yang diperoleh, dan begitu pula sebaliknya semakin kecil persentasi harga pokok produksi maka semakin besar persentasi laba yang diperoleh.

Tabel 2
Perubahan (Δ) Laporan Laba Rugi
Tahun 2005-2006

Keterangan	Perubahan (Δ)		
	Tahun 2005-2006	Tahun 2006-2007	Tahun 2007-2008
Penjualan	25,25 %	-16,171 %	11,7 %
Harga pokok produksi	36,12 %	-23,235 %	24,70 %
Laba kotor	15,25 %	-8,31 %	-0,34 %
Biaya - biaya	12,14 %	9,16 %	-3,19 %
Laba usaha	37,16 %	-3,8 %	15,56 %
Pendapatan lain -lain	24,48 %	48,69 %	-34,65 %
laba bersih	36,77 %	-5,06 %	24,07 %

Sumber : Bagian Keunagan PT. Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi

Berdasarkan data pada tabel 2, laba yang diperoleh setiap tahunnya mengalami turun naik. Penurunan laba yang terlihat yaitu tahun 2006 terhadap 2007 yaitu sebesar -5,06%. Perubahan penjualan yang negatif menyebabkan perubahan laba pun negatif. Hal ini menunjukkan laba dipengaruhi oleh penjualan, harga pokok produksi serta *Mark Up* yang dibebankan terhadap harga jual produk.

Pendapatan adalah hasil dari penjualan produk yang diperoleh oleh suatu perusahaan. Faktor yang mempengaruhi perencanaan pendapatan salah satunya adalah perencanaan penetapan harga jual produk

Penetapan harga merupakan suatu masalah jika perusahaan akan menetapkan harga untuk pertama kalinya. Ini terjadi ketika akan memperkenalkan produk ke saluran distribusi baru atau daerah baru, ketika akan melakukan penawaran atas suatu perjanjian kerja baru. Oleh karena itu perusahaan harus cermat dalam menetapkan harga, karena penetapan harga jual produk merupakan hal penting dalam memperoleh laba. Namun masih banyak perusahaan yang tidak menangani penetapan harga jual dengan baik.

Kesalahan yang paling umum adalah penetapan harga jual yang terlalu berorientasi pada biaya, harga kurang bervariasi untuk berbagai macam – macam produk dan segmen pasar.

Penetapan harga merupakan pengambilan keputusan yang berpengaruh pada kelangsungan hidup perusahaan. Pada perusahaan–perusahaan kecil penetapan harga biasanya ditetapkan oleh manajer puncak dan pada perusahaan besar penetapan harga biasanya ditetapkan oleh manajer lini produk dan manajer divisi. Informasi yang penting dalam penetapan harga jual adalah biaya.

PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI memiliki banyak konsumen yang telah berlangganan semenjak perusahaan tersebut baru berdiri, sehingga perusahaan memberikan harga yang berbeda pada pelanggan terdahulu dan pelanggan sekarang. Hal tersebut dilakukan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen dan agar pelanggan tidak berpindah ke produsen lain. Untuk menutupi kenaikan biaya produksi, perusahaan menggunakan persentasi *Mark Up*, yang sebenarnya *Mark Up* digunakan untuk menambah tingkat pendapatan atau untuk memaksimalkan laba. Hal tersebut dilakukan selain untuk menutupi biaya produksi tetapi juga untuk menjaga kestabilan harga. Berikut ini tingkat biaya produksi serta *Mark Up* yang dikenakan kepada produk dalam waktu 4 tahun pada PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI.

Tabel 3
 Harga Pokok Produksi
 Tahun 2005 dan 2006

Keterangan	Tahun 2005	Tahun 2006
Total biaya produksi	Rp 1.308.804.245	Rp 1.871.380.652
Unit yang diproduksi	215.400 Unit	220.500 Unit
Biaya produksi per unit	Rp 6.382	Rp 8.487
<i>Mark Up</i>	Rp 1.276	Rp 424
harga Jual Per unit	Rp 7.658	Rp 8.911

Sumber : Bagian keuangan PT. Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi

Tabel 4
 Harga Pokok Produksi
 Tahun 2007 dan 2008

Keterangan	Tahun 2007	Tahun 2008
Total biaya produksi	Rp 1.436.552.070	Rp 1.791.503.675
Unit yang diproduksi	218.075 Unit	218.000 Unit
Biaya produksi per unit	Rp 6.587	Rp 8.218
<i>Mark Up</i>	Rp 1.317	Rp 781
harga Jual Per unit	Rp 7.904	Rp 8.999

Sumber : Bagian keuangan PT. Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi

Untuk persentasi *Mark Up* pada tahun 2005 adalah 20%, tahun 2006 adalah 5%, tahun 2007 adalah 20% dan tahun 2008 adalah 9,5%. Persentase *Mark Up* tersebut ditentukan berdasarkan keputusan manajer.

Biaya produksi pada tahun 2005 sebesar Rp. 1.308.804.245 mengalami kenaikan pada tahun 2006 menjadi Rp. Rp. 1.871.380.652 dan mengalami penurunan kembali pada tahun 2007 menjadi Rp. 1.463.552.070. Pada tahun 2008 biaya produksi naik menjadi Rp. 1.791.503.675. Perubahan biaya produksi setiap tahun mengakibatkan *Mark Up* yang ditentukan setiap tahun pun berbeda, sehingga harga jual yang ditetapkan pun berbeda. Harga jual produk per unit pada tahun 2005 yaitu Rp. 7.658, tahun 2006 yaitu Rp. 8.911, tahun 2007 yaitu Rp. 7.904 dan tahun 2008 yaitu Rp. 8.999. Perubahan harga dapat mempengaruhi permintaan konsumen, apalagi jika

harga yang diberikan pada setiap konsumen berbeda-beda dan terlalu tinggi akan mempengaruhi pendapatan dan akhirnya akan mempengaruhi profitabilitas perusahaan atau kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba. Dalam hal ini persentasi *Mark Up* sangat mempengaruhi penetapan harga.

Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis ingin mengetahui dan meneliti secara mendalam mengenai permasalahan tersebut. Penulis membatasinya dengan memilih judul “Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI.”

1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah

1.2.1 Perumusan Masalah

Dari hasil latar belakang yang telah penulis jelaskan, dapat dirumuskan permasalahan yang terjadi adalah sebagai berikut :

- 1) Penurunan penjualan mengakibatkan penurunan laba kotor, laba usaha, dan laba bersih.
- 2) Penetapan harga jual dipengaruhi oleh *Mark Up*.
- 3) Laba usaha dan laba bersih berubah dengan arah yang sama dengan perubahan penjualan dan harga jual.

1.2.2 Identifikasi Masalah

Identifikasikan permasalahan dalam penetapan harga jual produk terhadap profitabilitas perusahaan dapat dijabarkan sebagai berikut :

- 1) Bagaimana penetapan harga jual produk pada PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKSBUMI?
- 2) Bagaimana profitabilitas perusahaan pada PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI?
- 3) Seberapa besar pengaruh penetapan harga jual produk terhadap profitabilitas perusahaan di PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPRTOJO SUKABUMI?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud penelitian

Maksud dari dilakukannya penelitian ini adalah untuk dapat menganalisis keterkaitan variabel penelitian dan menginformasikan hasil akhir dari penelitian kepada para pembaca serta dapat memberikan saran yang dapat menghilangkan penyebab timbulnya masalah guna melengkapi teori yang berhubungan dengan pengaruh penetapan harga jual produk terhadap profitabilitas sebagai bahan dalam penulisan skripsi, selain itu penelitian ini juga dimaksudkan sebagai upaya untuk menerapkan dan mengembangkan ilmu yang dimiliki penulis agar dapat memperoleh solusi terbaik dalam memecahkan masalah.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Tujuan umum dilakukannya penelitian ini adalah untuk dapat mengetahui keterkaitan antar analisis variabel yang diteliti. Adapun

tujuan khusus dilakukannya penelitian ini adalah memperoleh solusi dari permasalahan-permasalahan, yaitu :

- 1) Untuk menganalisis penetapan harga jual produk di PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI.
- 2) Untuk menganalisis profitabilitas perusahaan di PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO.
- 3) Untuk menganalisis pengaruh penetapan harga jual produk terhadap profitabilitas perusahaan di PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI.

1.4. Kegunaan Penelitian

Kegunaan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kegunaan teoritis

- a) Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman, sehingga penulis dapat menerapkan ilmu-ilmu manajemen akuntansi yang diperoleh didalam perkuliahan dengan praktek nyata dilapangan. Khususnya mengenai pengaruh penetapan harga jual terhadap profitabilitas perusahaan.
- b) Bagi pembaca, penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi dan pengetahuan serta sebagai bahan referensi, khususnya mengenai topik yang dibahas dalam makalah ini.

2. Kegunaan praktis

Penelitian ini dilakukan diharapkan dapat digunakan oleh perusahaan sebagai bahan masukan dan pemikiran yang mungkin bermanfaat dalam

memecahkan masalah yang dihadapi, khususnya mengenai pengaruh penetapan harga jual terhadap profitabilitas.

1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian

1.5.1 Kerangka Pemikiran

Salah satu keputusan yang sulit dihadapi oleh perusahaan adalah dalam hal menetapkan harga jual.

Menurut Hansen & Mowen (2005,356), mengemukakan bahwa “Harga jual adalah sejumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan”

Cara penetapan harga yang dipakai sama bagi setiap perusahaan yaitu didasarkan pada biaya, persaingan, permintaan, dan laba. Banyak faktor yang saling berinteraksi dan berpengaruh terhadap harga jual sehingga perlu dipertimbangkan didalam penentuan harga jual. Faktor-faktor tersebut adalah pelanggan, pesaing dan biaya.

Dalam menetapkan harga, perusahaan harus memperhitungkan biaya pesaing dan harga pesaing. Jika tawaran perusahaan serupa dengan tawaran pesaing, maka perusahaan harus menetapkan harga yang dekat dengan harga pesaing atau perusahaan tersebut akan kehilangan penjualan. Jika tawaran perusahaan lebih rendah mutunya, perusahaan tidak dapat menetapkan harga yang lebih tinggi dari pesaing. Jika penawaran perusahaan lebih tinggi mutunya, perusahaan dapat menetapkan harga yang lebih tinggi dari pesaing.

Akan tetapi, perusahaan harus menyadari bahwa pesaing dapat mengubah harganya sebagai tanggapan atas harga perusahaan. Dalam menetapkan harga perusahaan harus mempertimbangkan biaya-biaya.

Biaya perusahaan ada dua jenis yaitu, biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang tidak dipengaruhi oleh produksi penjualan. Biaya adalah biaya yang langsung berubah menurut level produksi. Biaya total merupakan jumlah biaya variabel dan biaya tetap.

Biaya-biaya yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan harga adalah biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead, dan biaya non produksi. Biaya bahan baku langsung yaitu biaya biaya yang digunakan untuk membeli bahan yang menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari produk jadi. Biaya tenaga kerja langsung adalah sejumlah biaya yang digunakan untuk membayar tenaga kerja yang ikut terlibat langsung dalam proses produksi. Biaya overhead adalah seluruh biaya produksi yang tidak termasuk dalam bahan langsung dan tenaga kerja langsung. Biaya non produksi yaitu biaya yang tidak terlibat dalam proses produksi.

Biaya-biaya tersebut merupakan informasi yang penting dalam penetapan harga jual produk, karena dengan biaya-biaya tersebut dapat dibentuk berapa harga jual yang akan dibebankan pada produk. dengan menggunakan metode penetapan harga jual *Direct Costing* Penetapan harga dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

Definisi profitabilitas menurut Darsono. P (2006, 55) “Profitabilitas adalah kemampuan manajemen untuk memperoleh laba”.

Untuk mengetahui profitabilitas perusahaan, pertama dapat dihitung dengan menggunakan rasio laba kotor (*Gross Profit Margin*), yaitu rasio yang mengukur efisiensi produk dan penentuan harga jual. Rasio tersebut dapat dihitung dengan membagi antara laba kotor dibagi penjualan. Kedua, Rasio laba usaha (*Ratio Operating Margin*), angka laba yang digunakan adalah yang berasal dari kegiatan usaha pokok perusahaan. Rasio ini dapat dihitung dengan membagi antara laba usaha dengan penjualan. Ketiga, rasio laba bersih terhadap penjualan (*Net Profit Margin*), yaitu mengukur rupiah laba yang dihasilkan oleh setiap satu rupiah penjualan. Rasio tersebut dapat dihitung dengan membagi antara laba kotor dibagi dengan penjualan.

Laba adalah selisih positif dari pengurangan penjualan dan biaya-biaya. Laba terdiri dari laba kotor, laba operasi, dan laba bersih. Laba kotor adalah selisih positif dari pengurangan antara penjualan dibagi harga pokok, laba operasi adalah selisih antara laba kotor dengan beban usaha, sedangkan laba bersih adalah angka terakhir dalam laporan laba rugi. Beberapa hal yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan adalah pendapatan, harga pokok, dan *Mark Up*. Apabila pendapatan perusahaan meningkat, maka hal tersebut menunjukkan adanya peningkatan profitabilitas. Harga pokok

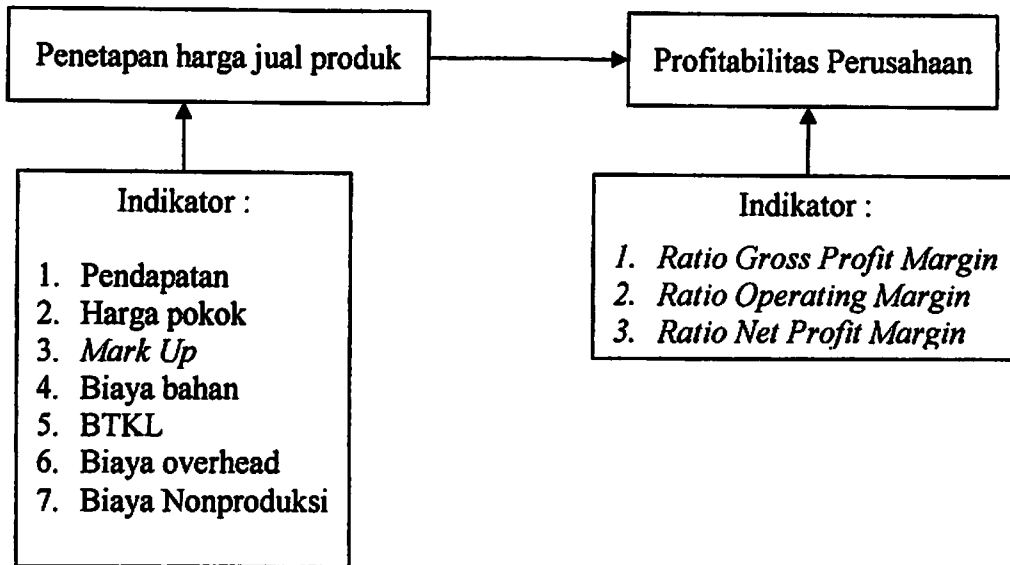
Mark Up adalah persentasi yang dibebankan kepada biaya dasar, termasuk diantaranya adalah laba yang diinginkan dan setiap biaya yang tidak termasuk dalam biaya dasar.

Persentasi *Mark Up* berperan penting dalam mencapai laba yang maksimal, karena persentase *Mark Up* sebagai penentu harga jual. Sehingga perusahaan dapat memperkirakan berapa laba yang akan diperoleh.

Penetapan harga yang tepat dapat membantu perusahaan untuk mencapai tujuannya, yaitu memperoleh laba yang maksimal karena dengan harga yang tepat akan menutupi biaya-biaya dan meningkatkan pendapatan. Apabila laba suatu perusahaan sudah maksimal, berarti profitabilitas perusahaan tersebut telah tercapai.

1.5.2 Paradigma Penelitian

Dalam penetapan harga jual biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead, dan biaya non produksi perlu diperhitungkan, begitu pula dengan metode penetapan harga jual. Harga yang terbentuk akan mempengaruhi profitabilitas perusahaan, yang menjadi indikator profitabilitas perusahaan adalah pendapatan, harga pokok, *Mark Up* dan rasio profitabilitas. Adapun keterkaitan antar variabel tersebut dapat digambarkan dalam gambar dibawah ini.



Gambar 1
Paradigma Penelitian

1.6. Hipotesis Penelitian

Hipotesis penelitian merupakan dugaan sementara terhadap identifikasi masalah penelitian. Oleh karena itu banyaknya hipotesis sesuai dengan banyaknya identifikasi masalah, sebagai berikut :

- 1) sPenetapan harga jual produk di PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI kurang baik
- 2) Profitabilitas perusahaan di PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI kurang baik.
- 3) Penetapan harga jual produk sangat mempengaruhi profitabilitas perusahaan di PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Akuntansi Manajemen

2.1.1 Pengertian Akuntansi Manajemen

Banyak pengertian-pengertian akuntansi manajemen menurut para ahli ekonomi. Berikut beberapa penjelasan pengertian akuntansi Manajemen.

Definisi akuntansi manajemen menurut Ray H. Garrison, Eric W. Norren, dan C. Brewer (2006, 4): *“Management accounting is the phase of accounting concerned with providing information managers for use in planning and controlling operations and decision making”*.

Definisi akuntansi manajemen menurut Atkinson, Banker, dan Kaplan (1995, 3) : *“Management accounting is the process of identifying, measuring, reporting and analyzing information about the economic evants of organizations”*

Definisi akuntansi manajemen menurut Abdul Halim dan Bambang Supomo (2009, 3): “Akuntansi Maanajemen adalah suatu kegiatan atau proses yang menghasilkan informasi keuangan bagi manajemen untuk pengambilan keputusan ekonomi dalam melaksanakan fungsi manajemen.”

Definisi akuntansi manajemen menurut Rudianto adalah sebagai berikut :

Akuntansi manajemen adalah sistem akuntansi, yakni jenis informasi yang dihasilkan ditujukan kepada manajer keuangan, manajer produksi, manajer pemasaran dan sebagainya guna pengambilan keputusan internal organisasi (Rudianto, 2006, 9)

Dari beberapa penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa pengertian akuntansi manajemen adalah salah satu bidang akuntansi yang memiliki tujuan utama yaitu menyajikan laporan keuangan sebagai bahan informasi untuk melaksanakan tugas manajemen yang meliputi pembuatan keputusan pengorganisasian dan pengarahan serta pengendalian.

2.1.2 Fungsi-Fungsi Akuntansi Manajemen

Dilihat dari pengertiannya, akuntansi manajemen memiliki fungsi-fungsi tertentu didalam perusahaan. Berikut beberapa fungsi-fungsi akuntansi manajemen dari beberapa sumber.

Menurut Kusnadi, Zainal Arifin, dan Moh. Syadeli (2002, 24) fungsi akuntansi manajemen adalah sebagai berikut :

- 1) Manajemen berhubungan dengan merencanakan segala hal yang akan dikategorikan kepada tiga macam, yaitu penganggaran modal, penganggaran tahunan, perencanaan jangka pendek.
- 2) Manajemen mencari kerangka, menyusun atau menjadwalkan penggunaan sumber daya organisasi dengan cara terbaik guna mencapai tujuan.
- 3) Didalam mengatur aktivitas sehari-hari, manajer memerlukan informasi akuntansi yang harus dipenuhi secara konstan.

- 4) Mengawasi merupakan aktivitas yang dilakukan secara sadar dengan cara membandingkan hasil yang sebenarnya dengan apa yang direncanakan.

Adapun fungsi akuntansi manajemen menurut Lili M. Sadeli dan Bedjo Siswanto (2004, 27) manajemen akuntansi dalam suatu perusahaan memiliki tiga fungsi pokok, yaitu sebagai berikut :

- 1) Seleksi data dan pencatatan
- 2) Analisis data
- 3) Pesiapan laporan bagi manajemen

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat disimpulkan fungsi akuntansi manajemen adalah sebagai alat penyedia informasi bagi manajer untuk digunakan dalam suatu perencanaan, pengendalian operasional, dan pengambilan keputusan untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.

2.1.3 Tujuan Manajemen Akuntansi

Menurut Darsono Prawironegoro (2005, 3) tujuan akuntansi manajemen adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk membuat strategi, kebijakan, program kerja, anggaran, dan untuk mengambil keputusan.
- 2) Untuk membuat rencana dan pengawasan kegiatan operasi rutin.
- 3) Untuk luar perusahaan: Pemegang saham, lembaga keuangan, kantor pajak, serikat buruh, dan lain-lain dalam menilai kinerja manajer.

Sedangkan menurut Lili M. Sadeli dan Bejo Siswanto (2004, 27) menyatakan bahwa akuntansi manajemen diselenggarakan dengan tujuan untuk memberikan informasi yang akurat kepada manajemen untuk aktivitas-aktivitas berikut:

- 1) Perencanaan (*planning*) dan pengendalian (*controlling*) guna operasi harian perusahaan.
- 2) Dipergunakan dalam perencanaan jangka panjang (*Long range planning*) yang akan diambil dan dijalankan.
- 3) Dipergunakan dalam rangka membuat kebijakan atau keputusan yang bersifat umum maupun yang bersifat khusus dari suatu perusahaan

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa tujuan dari akuntansi manajemen adalah sebagai alat membuat strategi, kebijakan, program kerja, anggaran, dan untuk menganbil keputusan dan pengendalian operasi harian perusahaan.

2.2 Harga Jual

2.2.1 Pengertian Harga Jual

Mulyadi dalam bukunya (2001, 347) menyatakan bahwa :
“pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *Mark Up*.”

Menurut Hansen & Mowen (2005, 356), mengemukakan bahwa
“Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit

usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan”

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan pengertian harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan.

2.2.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual

Menurut Horngren, Datar, dan Foster (2005, 494) , menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi harga jual adalah :

1) Pelanggan

Mempengaruhi harga melalui pengaruh mereka pada permintaan atas suatu produk atau jasa. Perusahaan harus selalu menguji keputusan penentuan harga melalui pelanggan mereka. Harga yang terlalu tinggi dapat menyebabkan pelanggan menolak produk suatu perusahaan dan memilih produk pengganti

2) Pesaing

Perusahaan harus menyadari tindakan dari para pesaingnya. Pada satu sisi, produk pengganti dari competitor dapat mempengaruhi permintaan dan memaksa sebuah perusahaan untuk menurunkan harganya. Disi lain, sebuah perusahaan yang tidak memiliki pesaing dapat menetapkan harga yang lebih tinggi.

3) Biaya

Biaya mempengaruhi harga karena biaya mempengaruhi penawaran. Semakin rendah biaya produksi sebuah produk relatif terhadap harga yang dibayarkan pelanggan, semakin besar kuantitas produk yang bersedia ditawarkan oleh perusahaan.

Menurut Mas'ud (1996, 93) faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual adalah sebagai berikut :

- 1) Faktor laba : Laba pada umumnya merupakan tujuan utama dari suatu perusahaan. Oleh sebab itu pihak perusahaan berusaha memaksimalkan laba dengan berusaha meraih hasil penjualan yang tinggi dan menggunakan biaya dengan rendah.
- 2) Situasi pasar : Situasi pasar yang berpengaruh pada penentuan harga jual yaitu ;
 - (a) Situasi persaingan
 - (b) Elastisitas permintaan
 - (c) Sifat produk
- 3) Biaya produksi dan operasi : Ada dua hal yang harus diperhatikan oleh perusahaan mengenai kebijakan penentuan harga jual yang berhubungan dengan biaya produksi dan operasi, yaitu :
 - (a) Struktur biaya : komposisi anatar biaya tetap dengan biaya variabel.
 - (b) Kebijaksanaan dari struktur biaya : Kebijaksanaan merupakan faktor yang dominan dalam penentuan harga jual

dengan berdasarkan perhitungan akuntansi yang berkenan dengan biaya.

2.2.3 Metode Penetapan Harga Jual

Cara penetapan harga dan penanganan masalah harga jual yang digunakan oleh perusahaan memiliki banyak cara.

Menurut Mulyadi (2001, 351-353) jika biaya dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, baik dalam pendekatan *full costing* maupun *direct costing*, biaya penuh masa yang akan datang dibagi dua, yaitu biaya yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk dan biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk. Dalam penentuan harga jual, taksiran biaya penuh yang secara berhubungan dengan volume produk dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan taksiran biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk ditambahkan kepada laba yang diharapkan untuk kepentingan perhitungan persentasi *Mark Up*. Rumus perhitungan harga jual atas dasar biaya secara umum dapat dinyatakan dalam persamaan berikut :

$$\text{Harga jual per unit} = \frac{\text{Biaya yang berhubungan Langsung dengan Volume (per unit)}}{\text{Volume (per unit)}} + \text{persentasi Mark Up}$$

$$\% \text{ Mark Up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya yang tidak dipengaruhi Langsung oleh volume produk}}{\text{Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk}}$$

Adapun rumus penetapan harga jual dengan pendekatan harga pokok *full costing* adalah :

Perhitungan <i>Mark Up</i> :	
Beban adm & umum	Rp xxx
Beban pemasaran	Rp xxx
Laba yang diharapkan	Rp xxx
Jumlah	<u>Rp xxx</u>
Biaya produksi	Rp xxx:
<i>Mark Up</i>	<u>xxx %</u>
Perhitungan harga jual :	
Biaya produksi	Rp xxx
<i>Mark Up</i> (biaya produksi x % <i>Mark Up</i>)	Rp xxx
Jumlah harga jual	<u>Rp xxx</u>
Volume produk	xxx :
Harga jual / unit	<u>Rp xxx</u>

Adapun rumus penetapan harga jual dengan pendekatan harga pokok *direct costing / variabel costing* adalah :

Perhitungan <i>Mark Up</i> :	
Beban tetap	Rp xxx
Laba yang diharapkan	Rp xxx
Jumlah	<u>Rp xxx</u>
Biaya variabel	Rp xxx:
<i>Mark Up</i>	<u>xxx %</u>
Perhitungan harga jual :	
Biaya variabel	Rp xxx
<i>Mark Up</i> (biaya produksi x % <i>Mark Up</i>)	Rp xxx
Jumlah harga jual	<u>Rp xxx</u>
Volume produk	xxx :
Harga jual / unit	<u>Rp xxx</u>

Konsep biaya yang berhubungan langsung dengan volume menurut metode *full costing* adalah biaya produksi dan yang tidak berhubungan langsung adalah biaya non produksi. Sedangkan dalam pendekatan *variabel costing*, biaya penuh yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk terdiri dari biaya variabel sedangkan yang tidak dipengaruhi secara langsung adalah biaya tetap.

Metode penetapan harga jual dengan pendekatan *Full Costing* menurut Garrison (2001, 828) adalah :

Bahan Langsung	xxx
Tenaga Kerja Langsung	xxx
Overhead Pabrik variabel	xxx
Overhead Pabrik Tetap	xxx
Biaya Produksi / Unit	xxx
Mark Up (y% x Biaya produksi / unit)	xxx
Harga Jual / Unit	xxx

$$\text{Mark Up} = \frac{(\text{ROI} \times \text{Investasi}) + \text{Biaya Penjualan dan Adm}}{\text{Unit yang Terjual} \times \text{Biaya Produksi / Unit}} \times 100\%$$

Rumus penentuan harga jual menurut Edhi Asmirantho (2007, 37) adalah sebagai berikut :

1) Penentuan Harga Jual Pendekatan *Full Costing*

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Pokok} + \text{Mark Up}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya produksi} + \text{Biaya Non Produksi} + \text{laba diharapkan}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya produksi} + \text{Mark Up}$$

keterangan : Biaya produksi per Unit

Rumus menghitung Mark Up adalah sebagai berikut :

$$\text{Mark Up} = \frac{\text{Biaya Non Produksi} + \text{laba diharapkan}}{\text{Biaya produksi}} \times 100\%$$

$$\text{Mark Up} = \frac{\text{Biaya Non Produksi} + (y\% \times \text{aktiva Penuh})}{\text{Biaya produksi}} \times 100\%$$

$$\text{Mark Up} = \frac{\text{Biaya Non Produksi} + \text{Target ROI}}{(\text{Vol. Dalam Unit}) \times (\text{Harga Pokok per Unit})} \times 100\%$$

2) Penentuan Harga Jual Pendekatan *Direct Costing*

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Pokok} + \text{Mark Up}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya variabel} + \text{biaya tetap} + \text{laba diharapkan}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya Variabel} + \text{Mark Up}$$

Keterangan : Biaya variabel / Unit

Rumus menghitung *Mark Up* adalah sebagai berikut :

$$\text{Mark Up} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba diharapkan}}{\text{Biaya Variabel}} \times 100\%$$

$$\text{Mark Up} = \frac{\text{Biaya Tetap} + (y\% \times \text{Aktiva Penuh})}{\text{Biaya Variabel}} \times 100\%$$

$$\text{Mark Up} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Biaya non Produksi} + \text{Target ROI}}{(\text{Vol. Dalam Unit}) \times (\text{Biaya Produksi Variabel per Unit})} \times 100\%$$

2.3 Harga Pokok

2.3.1 Pengertian Harga Pokok

Menurut Mulyadi (2001, 9) Harga pokok adalah komponen dari laba rugi, yang menjadi perhatian manajemen perusahaan dalam mengendalikan operasional perusahaan. Menurut Mulyadi (2001, 9) harga pokok dibedakan menjadi 3 yaitu :

- a) Harga pokok persediaan
- b) Harga pokok produksi
- c) Harga pokok penjualan

Manajer pembelian lebih fokus pada harga pokok persediaan, Manajemen produksi lebih fokus pada harga pokok produksi dan manajemen tingkat puncak lebih fokus pada harga pokok penjualan.

Menurut Charles T. Hongren, Walter T Harrison Jr., dan Linda Smith Bamber (2005, 10) yang dialih bahasakan oleh Barlin Muhammad, menjelaskan bahwa "Harga pokok penjualan merupakan beban perusahaan atas persediaan yang telah terjual pelanggan."

Ada dua manfaat dari harga pokok penjualan, yaitu :

- 1) Sebagai patokan untuk menentukan harga
- 2) Untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan

Menurut Rudianto (2006, 107) menjelaskan bahwa “ Harga pokok penjualan adalah harga pokok atau harga beli dari barang-barang yang dijual di dalam suatu periode akuntansi”.

Laporan harga pokok merupakan bagian dari laporan laba rugi namun laporan harga pokok dilaporkan secara terpisah. Metode perpetual inventori adalah metode yang banyak digunakan pada sistem akuntansi komputer. Metode perpetual dapat memberikan informasi setiap saat tanpa harus menunggu perhitungan fisik persediaan bahkan dapat menampilkan hasil perhitungan harga pokok untuk suatu produk yang akan diproduksi Laporan harga pokok adalah sebuah kertas kerja berupa perhitungan secara sistematis.

2.3.2 Metode Harga Pokok *Full Costing* dan *Direct Costing / Variabel Costing*

Metode harga pokok *full costing* dan *direct costing / variabel costing* menurut Mulyadi (2001, 17-18) adalah sebagai berikut :

3) Metode harga pokok *full Costing*

Metode harga pokok *full costing* merupakan metode penentuan harga pokok yang mempertimbangkan semua unsur harga pokok yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, baik yang berperilaku variabel maupun tetap. Harga pokok yang dihitung dengan metode *full costing* terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik tetap ditambah dengan biaya non produksi (beban pemasaran, beban administrasi).

4) Metode harga pokok *Direct Costing / Variabel Costing*

Direct Costing atau *Variabel Costing* merupakan metode penentuan harga pokok yang hanya memperhitungkan unsur harga pokok yang berperilaku variabel saja, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja tidak langsung, dan biaya overhead pabrik variabel.

Metode harga pokok *full costing* dan *direct costing / variabel costing* menurut Bastian bustami, Nurlaela (2009, 135-136) adalah sebagai berikut :

1) Metode harga pokok dengan pendekatan *full costing*

Metode harga pokok *full costing* sering disebut dengan metode serapan atau konvensional, merupakan suatu metode dalam perhitungan harga pokok yang dibebankan kepada produk dengan memperhitungkan seluruh biaya produksi baik yang bersifat variabel maupun yang bersifat tetap. Harga pokok menurut harga pokok penuh adalah :

Bahan baku langsung	xxx
Tenaga kerja langsung	xxx
Overhead variabel	xxx
Overhead tetap	xxx
Harga pokok produksi	<hr/> xxx

2) Metode harga pokok dengan pendekatan *direct costing / variabel costing*

Metode harga pokok *direct costing* disebut juga dengan harga pokok langsung atau kalkulasi margin kontribusi. Merupakan suatu metode dalam perhitungan harga pokok dengan memperhitungkan biaya-biaya yang bersifat variabel saja. Harga pokok menurut metode ini adalah :

Bahan baku langsung	xxx
Tenaga kerja tidak langsung	xxx
Overhead variabel	xxx
	<hr/>
Harga pokok produksi	xxx

Metode harga pokok dengan pendekatan *Full Costing* dan *Direct Costing* menurut Abdul Halim dan Bambang Supomo (2009,35) adalah sebagai berikut :

1) Metode *Full Costing* adalah metode penentuan harga pokok produk yang membebankan semua unsur biaya produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead) baik yang bersifat tetap maupun variabel kepada produk atau jasa. Perhitungannya yaitu sebagai berikut :

Biaya Bahan Baku	xxx
Biaya Tenaga kerja Langsung	xxx
Biaya Overhead Pabrik:	
VC	xxx
FC	xxx
	<hr/>
HPP	xxx

2) Metode *Variabel Costing / Direct Costing* adalah metode penentuan harga pokok produk yang membebankan unsur biaya produksi yang bersifat variabel saja. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

Biaya Bahan Baku	xxx
Biaya Tenaga kerja	xxx
Biaya Overhead variabel	xxx
HPP	<u>xxx</u>

Harga jual diperoleh dari pertumbuhan harga pokok produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi barang atau jasa. Biaya yang membentuk harga pokok produksi yaitu :

a) **Biaya Bahan Langsung (*Direct Material*)**

Biaya bahan langsung adalah semua biaya yang digunakan untuk bahan yang membentuk bagian integral dari barang jadi. Contohnya adalah tepung terigu sebagai bahan baku pembuatan mie atau roti.

b) **Biaya Tenaga Kerja Langsung**

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya tenaga kerja yang dikerahkan untuk mengubah bahan langsung menjadi barang jadi. Contohnya adalah upah pekerja pabrik pengolahantepung terigu menjadi roti.

c) **Biaya Overhead Pabrik**

Biaya overhead pabrik adalah biaya-biaya produk selain biaya bahan langsung dan biaya tenaga kerja langsung..

Biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi.

Biaya non produksi adalah biaya yang tidak berhubungan dengan proses produksi. Biaya produksi disebut juga biaya komersil. Biaya ini merupakan biaya periodik dan tidak pernah dibebankan pada produk.

2.4 Biaya

2.4.1 Pengertian Biaya

Hansen Mowen (2005, 378) mengemukakan “Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau masa datang organisasi”.

Menurut Horngren (2000, 28) definisi biaya adalah “*cost as a resources sacrificed or forgone to achieve a specific objectives*”.

Mulyadi (2001, 8) mengemukakan pengertian biaya adalah “biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau mungkin akan terjadi untuk tujuan tertentu”.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan pengertian biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang digunakan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau masa akan datang organisasi.

2.4.2 Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya menurut Bastian Bustami dan Nurlaela (2008, 9) “Klasifikasi biaya adalah suatu proses pengelompokan biaya secara sistematis atas keseluruhan elemen biaya yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih ringkas dan penting”.

Klasifikasi biaya menurut Carter Usry (2006, 57) adalah sebagai berikut:

1) Biaya tetap

Biaya tetap yaitu biaya yang secara total tidak berubah saat aktivitas bisnis meningkat atau menurun. Meskipun beberapa jenis biaya tampak sebagai biaya tetap, semua biaya sebenarnya bersifat variabel dalam jangka panjang. Satu jenis biaya tertentu sebaiknya diklasifikasikan sebagai biaya tetap hanya dalam rentang aktivitas yang terbatas. Rentang aktivitas yang terbatas ini sering disebut rentang yang relevan (*Relevant Range*). Beberapa pengeluaran bersifat tetap karena kebijakan manajemen. Pengeluaran yang demikian disebut sebagai beban tetap diskresioner (*Programmed Fixed Cost*). Contohnya, tingkat iklan dan jumlah sumbangan sosial ditentukan oleh manajemen dan tidak terkait langsung dengan aktivitas penjualan atau produksi. Pengeluaran yang membutuhkan suatu seri pembayaran selama jangka waktu yang lama, disebut biaya

terikat (*Committed Fixed Cost*). Contohnya, beban bunga atas utang jangka panjang dan sewa jangka panjang.

2) Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang secara total meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proporsional terhadap penurunan aktivitas. Biaya variabel diantaranya biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, beberapa perlengkapan, beberapa tenaga kerja tidak langsung. Biaya variabel biasanya dapat diidentifikasi langsung dengan aktivitas yang menimbulkan biaya

3) Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang memperhatikan baik karakteristik dari biaya tetap maupun biaya variabel. Contohnya adalah biaya listrik, air, gas, bensin, batu bara, perlengkapan, pemeliharaan, beberapa tenaga kerja tidak langsung, asuransi jiwa, biaya pensiun, biaya perjalanan dinas, dan biaya hiburan.

Klasifikasi biaya menurut Arnanto Witjaksono (2006, 11-16) adalah :

1) Biaya Produk

(a) Biaya Bahan Langsung (*Direct Material*)

Biaya bahan langsung adalah semua biaya yang digunakan untuk bahan yang membentuk bagian integral dari barang

jadi. Contohnya adalah tepung terigu sebagai bahan baku pembuatan mie atau roti.

(b) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya tenaga kerja yang dikerahkan untuk mengubah bahan langsung menjadi barang jadi. Contohnya adalah upah pekerja pabrik pengolahantepung terigu menjadi roti.

(c) Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik adalah biaya-biaya produk selain biaya bahan langsung dan biaya tenaga kerja. Biaya overhead pabrik ini dibagi atas :

1) Biaya Bahan Tidak Langsung

Biaya bahan tidak langsung adalah biaya yang dikeluarkan untuk bahan yang dibutuhkan guna menyelesaikan suatu produk, tetapi pemakaiannya sedemikian kecil atau sulit diukur per unit produk.

2) Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung

Biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja yang dikeluarkan untuk tenaga kerja yang dikerahkan secara tidak langsung mempengaruhi pembuatan barang jadi.

Contohnya : gaji supervise produksi

3) Biaya Tidak Langsung Lainnya

Biaya overhead pabrik selain biaya overhead pabrik tidak langsung dan biaya overhead pabrik tenaga kerja

tidak langsung. Contohnya : berbagai macam pungutan atau retribusi.

1) Biaya Komersial

Secara umum biaya komersial ini dibagi dua, yaitu :

(a) Beban pemasaran

Beban pemasaran yaitu beban pada saat setelah barang jadi telah siap untuk dijual. Contohnya: biaya ekspedisi atau pengiriman.

(b) Beban Administrasi

Beban administrasi adalah beban yang dikeluarkan dalam mengatur dan mengendalikan organisasi. Contohnya: gaji bagian keuangan, staff, akuntansi.

2) Biaya Berdasarkan Tingkah Laku Biaya

(a) Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah sebanding dengan perubahan volume produksi / penjualan. Contohnya: biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung.

(b) Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya dimana jumlah totalnya tetap walaupun jumlah yang diproduksi / dijual berubah-ubah dalam kapasitas normal. Contohnya: biaya penyusutan mesin dan peralatan, gaji pokok karyawan.

(c) Biaya Semivariabel

Biaya semivariabel adalah biaya dimana jumlahnya berubah-ubah dalam hubungannya dengan perubahan kuantitas yang diproduksi tetapi perubahannya tidak proporsional. Dalam beberapa literatur lainnya biaya ini disebut sebagai biaya campuran (*Mixed Cost*). Contohnya: departemen pengiriman yang biaya operasinya terdiri atas biaya tetap seperti penyusutan kendaraan, pajak kendaraan.

3) Biaya Berdasarkan Pertanggung Jawaban

(a) Biaya Terkendali (*Contrillable Cost*)

Biaya terkendali adalah biaya yang dikeluarkan oleh suatu tempat biaya dan atas pengeluaran biaya tersebut seseorang harus bertanggung jawab. Contohnya: seorang manajer produksi bertanggung jawab atas biaya produksi yang masih dalam kendali kekuasaannya, misalnya total pemakaian bahan baku dalam unit, total jam kerja karyawan.

(b) Biaya Tak Terkendali (*Uncontrollable*)

Biaya tak terkendali adalah biaya yang tidak bisa dibebankan tanggung jawab pengeluarannya pada seseorang manajer. Contohnya: seorang manajer produksi tidak dapat diminta tanggung jawabnya bila terjadi kelebihan upah karyawan yang direncanakan yang disebabkan keputusan pemerintah.

Manfaat penggolongan biaya adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk mengetahui harga pokok produk yang diproduksi dalam bulan tertentu.
- 2) Sebagai dasar pengambilan keputusan biaya dimasa yang akan datang.
- 3) Untuk memperjelas tugas wewenang dan tanggung jawab tiap-tiap manajer (Mulyadi, 2001, 165)

2.4 Profitabilitas

2.4.1 Pengertian Profitabilitas

Definisi profitabilitas menurut Darsono. P (2006, 55)

“Profitabilitas adalah kemampuan manajemen untuk memperoleh laba”.

Menurut Horngren, Sunden dan Elliot (2006, 636)

mengemukakan bahwa “*Profitability is the ability of a company to provide investors with a particular rate of return on their investment*”.

Definisi profitabilitas menurut S. Munawir (2001, 33) yaitu

“Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dalam periode tertentu”.

Dari beberapa penjelasan diatas, maka dapat disimpulkan pengertian profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba.

2.4.2 Pengertian Laba

Pengertian laba menurut Soemarso (2000, 230) adalah “laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha.”

Menurut Anthony dan Govindarajan pengertian laba adalah sebagai berikut :

Laba adalah selisih antara pendapatan dan penjualan. Laba merupakan ukuran kinerja yang berguna karena laba memungkinkan pihak manajemen senior dapat menggunakan satu indikator. (Anthony dan Govindarajan, 2002, 167)

Berdasarkan uraian diatas, dapat dijelaskan pengertian laba adalah selisih lebih antara pendapatan dan biaya selama satu periode.

2.4.3 Pengertian Laba Kotor

Menurut Soemarso (2000, 226) pengertian laba kotor adalah “Selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan. Disebut bruto karena jumlah ini masih harus dikurangi biaya-biaya operasi (biaya penjualan dan biaya administrasi umum.”

”Laba kotor adalah total penjualan dikurangi biaya pokok penjualan.”

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan pengertian laba kotor yaitu selisih total penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan.

2.4.4 Pengertian Laba Operasi

Soemarso mengemukakan pengertian laba operasi adalah sebagai berikut:

selisih antara laba bruto dengan beban usaha disebut laba usaha (*Income From Operation*) atau laba operasi (*Operating Income*). Laba usaha adalah laba usaha yang semata-mata diperoleh dari hasil kegiatan utama perusahaan. (Soemarso, 2000, 227)

”laba operasi adalah laba kotor dikurangi sejumlah biaya penjualan,administrasidanumum.”

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa laba operasi disebut juga laba usaha, yaitu selisih antara laba kotor dikurangi beban operasi.

2.4.5 Pengertian Laba Bersih

Soemarso (2000, 227) mengemukakan bahwa ”Laba bersih (*net profit*) atau *profit after interest and tax* adalah selisih antara laba operasi (*operating income*) dengan biaya-biaya diluar operasi misalnya biaya bunga dan pajak”

Menurut Pyle, William W laba bersih adalah “Laba bersih sama dengan laba setelah pajak” <http://www.answer.com/topic/net-profit-1>.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan pengertian laba bersih adalah selisih antara laba kotor dengan biaya-biaya diluar operasi atau sering disebut laba setelah pajak.

2.4.3 Pengertian Rasio Profitabilitas

Definisi rasio profitabilitas menurut Bambang Susanto (1995, 387) adalah “Rasio yang mengukur efektivitas manajemen dalam menjalankan perusahaan”

Pengertian rasio profitabilitas (*profitability ratio*) menurut Jasmes C. Van Horne (2005, 222) “Rasio yang digunakan untuk

mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan bagi perusahaan.”

Menurut Mamduh M. Hanafi dan Abdul Halim (2005, 77) mengemukakan bahwa “Rasio profitabilitas adalah rasio yang melihat kemampuan perusahaan menghasilkan laba”

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan pengertian rasio profitabilitas adalah rasio yang digunakan untuk menghitung kemampuan perusahaan menghasilkan laba.

2.4.4 Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas menurut Mamduh M. Hanafi dan Abdul Halim (2005, 85) dibagi menjadi 4, yaitu :

1) Ratio laba kotor terhadap penjualan (*Gross Profit margin*)

Ratio *Gross Profit Margin* ini menghitung sejauh mana kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor pada tingkat penjualan. Ratio ini dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Bagi perusahaan dagang dan manufaktur, angka ratio *Gross Profit Margin* yang rendah menunjukkan bahwa perusahaan tersebut rawan terhadap perubahan harga, baik harga jual maupun harga pokok. Ini berarti bahwa apabila terjadi perubahan pada harga jual atau harga pokok, perubahan ini akan sangat berpengaruh terhadap laba perusahaan.

2) Rasio laba usaha terhadap penjualan (*Operating Income Margin*)

Pada *Ratio Operating Margin*, rasio ini menghitung sejauh mana perusahaan menghasilkan laba usaha pada tingkat penjualan.

Rasio dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Ratio Operating Margin} = \frac{\text{Laba usaha}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

3) Rasio laba bersih terhadap penjualan (*Net Profit Margin*)

Ratio Net Profit Margin ini menghitung sejauh mana kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan.

Rasio ini dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Ratio Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

4) Rasio Harga Pokok penjualan terhadap penjualan dan biaya usaha terhadap penjualan

Struktur biaya yang perlu dianalisis lebih jauh adalah biaya yang berkaitan dengan harga pokok dari barang yang dijual (harga pokok penjualan) dan biaya yang berkaitan dengan usaha untuk menjual barang tersebut (biaya usaha). Rasio – rasio ini dihitung dengan rumus :

$$\text{Rasio HPP} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Biaya Usaha} = \frac{\text{Biaya Usaha}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Rasio profitabilitas menurut Dr. Dermawan Sjahrial dibagi menjadi 5, yaitu sebagai berikut :

1) Rasio Laba Kotor

$$\frac{\text{Total Penjualan} - \text{HPP}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

2) Rasio Laba Operasi

$$\frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

3) Rasio Biaya Operasi

$$\frac{\text{HPP} + \text{Biaya Adm, Umum, Penjualan} + \text{Penyusutan}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

4) Rasio Laba Bersih

$$\frac{\text{Laba Bersih Sesudah Pajak}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

5) Rasio Laba Bersih Terhadap Modal

$$\frac{\text{Laba Bersih Sesudah Pajak}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

2.5 Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Profitabilitas Perusahaan

Horngrén Datar dan Foster (2005, 495) mengemukakan bahwa salah satu yang dihadapi oleh perusahaan adalah dalam hal menetapkan harga. Harga adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan, dan pada dasarnya tujuan utama perusahaan adalah memperoleh keuntungan atau laba yang sebesar-besarnya. Penetapan harga dapat dilakukan dengan metode *full costing* dan *direct costing*, dengan menggunakan kedua metode tersebut, maka akan terlihat perolehan laba yang lebih menguntungkan bagi perusahaan. Perbedaan laba bersih antara kedua metode tersebut adalah disebabkan adanya perbedaan pembebanan

overhead pabrik terhadap persediaan. Dalam metode kalkulasi biaya variabel, yang termasuk dalam biaya produk hanya biaya-biaya produksi yang berhubungan erat dengan produk dan berubah-ubah sesuai dengan volume produksi. Dalam metode kalkulasi biaya penuh (*full costing*) semua biaya produksi dimasukkan sebagai biaya produk.

Tujuan perusahaan adalah untuk mendapatkan laba yang maksimal dalam jangka panjang, faktor harga jual sangat berpengaruh secara nyata dalam perolehan laba perusahaan. Apabila penetapan harga tidak tepat maka akan mempengaruhi terhadap profitabilitas perusahaan. Harga yang terlalu tinggi memang mempercepat pertumbuhan laba namun tidak semua konsumen dapat menjangkaunya sehingga hal ini akan berpengaruh terhadap penjualan, dengan penjualan yang rendah kemungkinan besar laba yang diperoleh pun akan kecil atau mungkin mengalami kerugian. Penetapan harga jual sangat penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, karena harga jual dapat berdampak pada profitabilitas perusahaan.

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis melakukan penelitian secara langsung ke PT.AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO yang beralamat di Jl. Jendral Sudirman No. 22 Kota Sukabumi. Variabel X (*independent*) yang penulis teliti adalah penetapan harga jual produk yaitu metode yang digunakan oleh perusahaan dalam menetapkan harga, sedangkan variabel Y (*dependen*) yang diteliti adalah profitabilitas yaitu kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI adalah perusahaan yang bergerak dibidang industri es. Jenis es yang dihasilkan oleh perusahaan ini yaitu es balok, crusher

3.2 Metode Penelitian

3.2.1 Desain Penelitian

Desain penelitian adalah seluruh proses dan perencanaan suatu penelitian. Desain penelitian merupakan rencan tentang cara mengumpulkan data dan menganalisis data agar dapat dilaksanakan secara ekonomis. Elemen – elemen desain penelitian meliputi :

1) Jenis, Metode dan Teknik Penelitian

(a) Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif eksploratif, yaitu suatu jenis penelitian

yang menjelaskan data sesuai dengan fenomena yang diamati oleh penulis.

(b) Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian studi kasus, metode yang dilakukan dengan meneliti lebih dalam lagi fakta – fakta dari data yang ada dan memberikan gambaran yang lengkap mengenai topik yang dibahas.

(c) Teknik penelitian

Teknik penelitian yang digunakan adalah kuantitatif, yaitu suatu teknik penelitian yang digunakan terhadap penelitian yang bersifat atau dalam bentuk angka dan bisa diukur serta dihitung.

(d) Unit analisis

Unit analisis penelitian ini adalah pada bagian akuntansi dan produksi di PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO Sukabumi.

3.2.2 Operasionalisasi Variabel

Tabel 5
Operasionalisasi Variabel

Variabel/subvariabel	Indikator	Skala/ukuran
Penetapan Harga Jual	1. Pendapatan	Rasio
	2. Harga Pokok	Rasio
	3. <i>Mark Up</i>	Rasio
	4. Biaya bahan baku	Rasio
	5. BTKL	Rasio
	6. Biaya overhead	Rasio
	7. Biaya non produksi	Rasio
Profitabilitas	1. <i>Ratio Gross Profit Margin</i>	Rasio
	2. <i>Ratio Operating Margin</i>	Rasio
	3. <i>Ratio Net Profi Margin</i>	Rasio

3.2.3 Prosedur Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data yaitu sebagai berikut:

1) Pengumpulan data primer

Sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Adapun pengumpulan data primer yang dilakukan oleh penulis yaitu dengan cara :

(a) Pengamatan atau Observasi

Mendatangi secara langsung perusahaan yang akan diteliti untuk memperoleh data atau informasi yang berhubungan dengan masalah yang diteliti khususnya mengenai penetapan harga jual.

(b) Wawancara atau Interview

Melakukan tanya jawab dengan pihak perusahaan untuk memperoleh informasi yang diperlukan penulis.

2) Pengumpulan data sekunder

Pengumpulan data sekunder adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan cara studi pustaka, yaitu mempelajari dan mengkaji literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Studi pustaka berguna untuk memperoleh dasar-dasar teori sebanyak-banyaknya yang dapat menunjang data yang dikumpulkan dalam penelitian ini.

3.2.4 Metode Analisis

Perhitungan penetapan harga jual akan digunakan pada produk es balok selama tahun 2005-2008 dengan menggunakan metode penetapan harga jual dengan pendekatan harga pokok *Full Costing* dan *Direct Costing*. Dengan menggunakan dua metode penetapan harga jual, maka akan terlihat metode mana yang lebih menguntungkan bagi perusahaan dalam meningkatkan laba. Rumus harga jual secara umum adalah sebagai berikut:

$$\text{Harga jual per unit} = \frac{\text{biaya yang berhubungan Langsung dengan Volume (per unit)}}{\text{Volume (per unit)}} + \text{persentasi Mark Up}$$

$$\% \text{ Mark Up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya yang tidak dipengaruhi Langsung oleh volume produk}}{\text{Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk}}$$

Penetapan harga jual dengan pendekatan harga pokok *Full Costing* adalah metode penetapan harga jual yang tidak hanya memasukan biaya variabel saja tetapi juga memasukan biaya tetap.

Rumusnya sebagai berikut :

Perhitungan <i>Mark Up</i> :	
Biaya Non produksi:	
Beban adm & umum	Rp xxx
Beban pemasaran	<u>Rp xxx</u>
Laba yang diharapkan	Rp xxx
Jumlah	<u>Rp xxx</u>
Biaya produksi	Rp xxx:
<i>Mark Up</i>	xxx %
Perhitungan harga jual :	
Biaya produksi	<u>Rp xxx</u>
<i>Mark Up</i> (biaya produksi x % <i>Mark Up</i>)	<u>Rp xxx</u>
Penjualan	<u>Rp xxx</u>
Volume produk	xxx :
Harga jual / unit	Rp xxx

Metode penetapan harga dengan pendekatan harga pokok *Direct Costing* adalah metode penetapan harga jual yang hanya memperhitungkan biaya-biaya yang berhubungan secara proporsional dengan volume, sehingga menghasilkan *Marginal Income*. Rumusnya sebagai berikut :

Perhitungan <i>Mark Up</i> :	
Beban tetap	Rp xxx
Laba yang diharapkan ($y\% \times \text{total aktiva}$)	<u>Rp xxx</u>
Jumlah	Rp xxx
Biaya variabel	<u>Rp xxx :</u>
<i>Mark Up</i>	xxx %
Perhitungan harga jual :	
Biaya variabel	Rp xxx
<i>Mark Up</i> (biaya produksi \times % <i>Mark Up</i>)	<u>Rp xxx</u>
Penjualan	Rp xxx
Volume produk	<u>xxx :</u>
Harga jual / unit	Rp xxx

Untuk mengukur profitabilitas perusahaan selama tahun 2005-2008 pada produk es balok. Metode analisis yang digunakan yaitu:

1) Ratio laba kotor terhadap penjualan (*Gross Profit margin*)

Ratio *Gross Profit Margin* ini menghitung sejauh mana kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor pada tingkat penjualan. Ratio ini dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

2) Rasio laba usaha terhadap penjualan (*Operating Income Margin*)

Pada *Ratio Operating Margin*, rasio ini menghitung sejauh mana perusahaan menghasilkan laba usaha pada tingkat penjualan. Rasio dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Ratio Operating Margin} = \frac{\text{Laba usaha}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

3) Rasio laba bersih terhadap penjualan (*Net Profit Margin*)

Ratio Net Profit Margin ini menghitung sejauh mana kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan. Rasio ini dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Ratio Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI adalah perusahaan yang bergerak dibidang industri es. Es yang diproduksi oleh PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI adalah block ice, tube ice, cube ice, crusher ice, dan carving ice.

PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI berkedudukan di JL. Jend. Sudirman No. 2 sukabumi. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1930 dan merupakan cabang dari NV. Verenigde. Ys. Fabriken yang berpusat di Surabaya. Pabrik mulai beroperasi pada tanggal 19 November 1931 dengan kapasitas kecil. Tahun 1946 kapasitas produksi es mengalami peningkatan, dan diambil alih oleh pemerintah Indonesia pada tahun 1958. Melalui Peraturan Daerah Propinsi Daerah Tingkat I Jawa Barat No. 15/PD-DPRD-GR/64 serta perubahannya No. 8 tahun 1979, perusahaan berbentuk perusahaan daerah dibawah Pemerintah DT I Jawa Barat dengan nama Perusahaan Daerah (PD) Makanan dan Minuman Kerta Sari Jawa Barat. Pada tanggal 17 Juni 2002 PD. Kerta Sari Mamin Jawa Barat berubah bentuk hukum menjadi Perseroan Terbatas dengan nama PT.

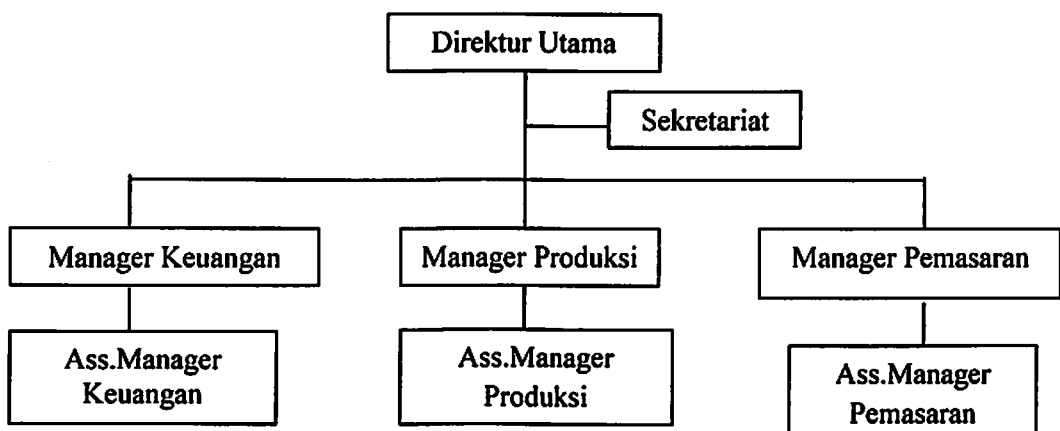
AGRONESIA yang didirikan pada tanggal 17 Juni 2002, melalui SK Menteri Kehakiman RI No. Y.A 7/6/25 Tgl 22-3-1982 juncto No. C.87-HT.03.01 Th 1990 Tgl 8-10-1990 serta akta notaries No.8 tahun 2002..

Mengingat persaingan yang semakin ketat dibidang industri es, PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO berusaha memenuhi kebutuhan para pelanggannya dengan memberikan pelayanan yang baik serta hasil yang memuaskan.

4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi merupakan tingkat atau kerangka dalam suatu perusahaan yang menggambarkan tugas dan wewenang pada tiap-tiap tingkatan tersebut, dimana setiap tingkatan memiliki hubungan satu sama lainnya sehingga kinerja masing-masing bagian dapat lebih mudah diawasi.

PT AGRONESIA INDUSTRI ES memiliki struktur organisasi sebagai berikut :



Gambar 2
Struktur Organisasi

Sesuai dengan struktur Organisasi yang tergambar diatas, terdapat pembagian wewenang untuk masing-masing tingkatan dalam organisasi, yaitu sebagai berikut :

1) Tugas dan Wewenang Direktur Utama

- (a) Menerapkan kebijakan strategis bagi pengembangan perusahaan.
- (b) Mengkoordinasikan staf-staf dalam penyusunan dan pelaksanaan seluruh kegiatan perusahaan.
- (c) Mengatur dan memonitor proses pelaksanaan kegiatan perusahaan.
- (d) Memiliki wewenang sebagai perwakilan perusahaan untuk menandatangani kerjasama dengan pihak ketiga.
- (e) Mengangkat dan memberhentikan manajer dan staf.
- (f) Menunjuk manajer dan staff
- (g) Mempertanggung jawabkan seluruh pelaksanaan kegiatan perusahaan dalam Rapat Pemegang Saham.

2) Tugas dan Wewenang Manajer Keuangan

- (a) Menyusun rencana sistem dan administrasi keuangan perusahaan.
- (b) Melakukan audit internal dan eksternal perusahaan.
- (c) Merumuskan kebijakan strategi pelaksanaan sistem dan administrasi keuangan.

(d) Melakukan kerjasama dengan manajer-manajer terkait dalam menyusun anggaran dan tata tertib administrasi suatu kegiatan.

(e) Melakukan koordinasi dengan direktur utama dalam memonitoring pengaturan keuangan dan administrasi perusahaan.

3) Tugas dan Wewenang Manajer produksi

(a) Memimpin, melaksanakan dan mengkoordinir kegiatan produksi pada tiap-tiap bagian untuk mencapai target yang ditentukan.

(b) Mengajukan anggaran rugi laba tahunan dan rencana program.

(c) Membuat prosedur kerja dan instruksi kerja terkait kegiatan perusahaan.

(d) Menentukan harga penjualan dan harga pokok pembelian.

(e) Mengendalikan biaya operasional dimasing-masing bagian.

4) Tugas dan Wewenang Manager Pemasaran

(a) Menciptakan hubungan – hubungan yang baru, yang lebih baik untuk mengembangkan usaha

(b) Mengevaluasi penjualan

(c) Menentukan kebijaksanaan pemas

(d) Meningkatkan pelayanan kepada pelanggan dengan sebaik-baiknya.

5) Tugas Asisten Manager Keuangan

Memberikan laporan keuangan berkenaan dengan keuangan perusahaan.

6) Tugas Asisten Manager Produksi

(a) Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan dalam proses produksi.

(b) Melakukan pengawasan terhadap seluruh kegiatan produksi termasuk pengawasan terhadap kualitas produk yang dihasilkan.

(c) Mengarahkan seluruh kegiatan tenaga kerja pada bagian produksi agar sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan perusahaan.

(d) Berperan serta dalam memberikan kebijakan, keputusan dan solusi dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan pada bagian produksi.

(e) Menjamin kecukupan sumber daya yang dibutuhkan dalam proses, termasuk bahan baku dan tenaga kerja.

(f) Memberikan laporan atas seluruh aktivitas bagian produksi termasuk hasil produksi.

7) Tugas Asisten Manager Pemasaran

a) Melakukan promosi untuk memperkenalkan dan kemampuan hasil produksi dan pesanan.

b) Membuat laporan perencanaan dan penjadwalan untuk jangka waktu tertentu.

4.1.3 Bidang Usaha dan Kegiatan Perusahaan

PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO berdiri pada tanggal 17 Juni 2002, bergerak dibidang industri es. Es yang diproduksi yaitu *cube ice*, *block ice*, *tube ice*, *crusher ice*, dan *carving ice* dengan berat 50 Kg/unit. Es yang di produksi akan dijual atau disalurkan ke restaurant, supermarket, pedagang ikan dan daging serta produsen es krim. Air yang digunakan dalam pembuatan es, yaitu menggunakan air bawah tanah yang telah disterilkan dengan menggunakan water treatment dan air tersebut telah lulus uji kualitas air oleh Dinas Pertambangan dan Energi, sehingga air yang digunakan layak untuk diminum.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Penetapan Harga Jual pada PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI

Penetapan harga merupakan keputusan yang berpengaruh pada kelangsungan hidup perusahaan. Tujuan penetapan harga jual pada umumnya untuk meningkatkan pendapatan sehingga memperoleh laba yang tinggi. Penetapan harga jual yang dilakukan oleh PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI dipengaruhi oleh persentase *Mark Up*. *Mark Up* yang ditetapkan oleh pihak perusahaan selalu berbeda-beda dalam setiap tahunnya. Penambahan persentasi *Mark Up* bertujuan untuk

menambah tingkat laba perusahaan, selain itu persentasi *Mark Up* digunakan untuk menutupi biaya produksi.

Penetapan harga jual pada PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI dipengaruhi oleh biaya-biaya yang digunakan dalam proses produksi, persentasi *Mark Up*, serta laba yang diharapkan.

Anggaran penjualan selama tahun 2005 samapai tahun 2006 dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 6
Anggaran Penjualan
Tahun 2005

Keterangan	Biaya
Volume produksi	215.400 Balok
Harga jual per unit	Rp. 7.658
Jumlah	Rp. 1.649.533.200

Sumber perhitungan : data perusahaan yang telah diolah penulis

Tabel 7
Anggaran Penjualan
Tahun 2006

Keterangan	Biaya
Volume produksi	220.500 Balok
Harga jual per unit	Rp. 8.911
Jumlah	Rp. 1.964.875.500

Sumber perhitungan : data perusahaan yang telah diolah penulis

Tabel 8
Anggaran Penjualan
Tahun 2007

Keterangan	Biaya
Volume produksi	218.075 Balok
Harga jual per unit	Rp. 7.904
Jumlah	Rp. 1.723.664.800

Sumber perhitungan : data perusahaan yang telah diolah penulis

Tabel 9
Anggaran Penjualan
Tahun 2008

Keterangan	Biaya
Volume produksi	218.000 Balok
Harga jual per unit	Rp. 8.999
Jumlah	Rp. 1.961.782.000

Sumber perhitungan : data perusahaan yang telah diolah penulis

Berdasarkan perhitungan anggaran penjualan dari tahun 2005 sampai 2008, anggaran penjualan yang paling besar yaitu pada tahun 2006 yaitu sebesar Rp. 1.964.875.500. Hal ini disebabkan karena volumen produksi yang besar.

Anggaran Produksi selama tahun 2005 sampai 2008 dengan asumsi ppersediaan awal 100 balok dan persediaan akhir 200 balok adalah sebagai berikut.

Tabel 10
Anggaran Produksi
Tahun 2005

Keterangan	Total
Volume Produksi	215. 400 Balok
Persediaan Akhir	200 Balok
Persediaan Awal	(100 balok)
jumlah	215.500 Balok

Sumber perhitungan : Data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Tabel 11
Anggaran Produksi
Tahun 2006

Keterangan	Total
Volume Produksi	220.500 Balok
Persediaan Akhir	200 Balok
Persediaan Awal	(100 Balok)
jumlah	220.600 Balok

Sumber perhitungan : Data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Tabel 12
Anggaran Produksi
Tahun 2007

Keterangan	Total
Volume Produksi	218.500 Balok
Persediaan Akhir	200 Balok
Persediaan Awal	(100 Balok)
jumlah	218.600 Balok

Sumber perhitungan : Data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Tabel 13
Anggaran Produksi
Tahun 2008

Keterangan	Total
Volume Produksi	218.000 Balok
Persediaan Akhir	200 Balok
Persediaan Awal	(100 Balok)
jumlah	218.100 Balok

Sumber perhitungan : Data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Berdasarkan perhitungan diatas, anggaran produksi yang paling besar yaitu pada tahun 2006 yaitu sebesar 220.600 balok.

Biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung selama tahun 2005 sampai 2008 adalah sebagai berikut :

Tabel 14
Anggaran Biaya Bahan Baku
Tahun 2005 – 2008
(Dalam Rp)

Tahun	Air	Air Bawah Tanah	Garam	Total
2005	8.850.000	6.782.000	23.725.000	39.357.000
2006	12.650.000	10.718.498	56.725.000	80.093.498
2007	8.850.000	9.782.000	20.475.000	39.107.000
2008	6.234.000	4.450.800	16.784.000	27.468.800

Sumber Perhitungan : Data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Berdasarkan perhitungan pada tabel 14, pemakaian biaya bahan baku yang paling tinggi yaitu pada tahun 2006 yaitu sebesar Rp. 80.093.498 dan

pemakaian bahan baku yang paling kecil yaitu pada tahun 2008 yaitu sebesar Rp. 27.468.800.

Tabel 15
Biaya Tenaga Kerja
Tahun 2005-2008

Tahun	Biaya
Biaya Tenaga Kerja Tahun 2005	Rp. 134.148.956
Biaya Tenaga Kerja Tahun 2006	Rp. 108.102.894
Biaya Tenaga Kerja Tahun 2007	Rp. 104.349.350
Biaya Tenaga Kerja Tahun 2008	Rp. 87.483.985

Sumber data : Dari data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Berdasarkan tabel diatas, Biaya tenaga kerja yang paling besar yaitu pada tahun 2006. Rincian biaya tenaga kerja tersebut dapat dilihat pada lampiran 1 dan 2 yaitu pada laporan total cost tahun 2005-2008.

Biaya overhead selama tahun 2005-2008 adalah sebagai berikut :

Tabel 16
Biaya Overhead variabel
Tahun 2005

Keterangan	Biaya
Pemakaian listrik pabrik	Rp. 525.641.200
Biaya pemeliharaan	Rp. 81.171.000
Total biaya overhead variabel	Rp. 606.812.200

Sumber data : Dari data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Tabel 17
Biaya Overhead variabel
Tahun 2006

Keterangan	Biaya
Pemakaian listrik pabrik	Rp. 691.057.000
Biaya pemeliharaan	Rp. 495.283.000
Total biaya overhead variabel	Rp.1.186.340.000

Sumber data : Dari data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Tabel 18
Biaya Overhead variabel
Tahun 2007

Keterangan	Biaya
Pemakaian listrik pabrik	Rp. 475.901.100
Biaya pemeliharaan	Rp. 346.804.150
Total biaya overhead variabel	Rp. 822.705.250

Sumber data : Dari data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Tabel 19
Biaya Overhead variabel
Tahun 2008

Keterangan	Biaya
Pemakaian listrik pabrik	Rp. 743.942.000
Biaya pemeliharaan	Rp. 575.606.890
Total biaya overhead variabel	Rp. 1.316.548.890

Sumber data : Dari data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Berdasarkan tabel 16 sampai 19, biaya overhead variabel paling besar adalah pada tahun 2008 yaitu sebesar Rp. 1.316.548.890 dan biaya overhead paling kecil yaitu pada tahun 2005 yaitu sebesar Rp. 606.812.200.

Tabel 20
Biaya Overhead tetap
Tahun 2005

Keterangan	Biaya
Biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp. 219.845.587
Beban tetap listrik	Rp. 186.408.600
Biaya penyusutan mesin	Rp. 188.191.664
Total biaya overhead tetap	Rp. 594.445.851.

Sumber data : Dari data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Tabel 21
Biaya Overhead tetap
Tahun 2006

Keterangan	Biaya
Biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp. 134.070.080
Beban tetap listrik	Rp. 186.408.600
Biaya penyusutan mesin	Rp. 176.365.580
Total biaya overhead tetap	Rp. 496.844.260

Sumber data : Dari data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Tabel 22
Biaya Overhead tetap
Tahun 2007

Keterangan	Biaya
Biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp. 107.889.290
Beban tetap listrik	Rp. 186.408.600
Biaya penyusutan mesin	Rp. 176.092.555
Total biaya overhead tetap	Rp. 470.390.445

Sumber data : Dari data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Tabel 23
Biaya Overhead tetap
Tahun 2008

Keterangan	Biaya
Biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp. 32.734.000
Beban tetap listrik	Rp. 192.780.000
Biaya penyusutan mesin	Rp. 140.498.000
Total biaya overhead tetap	Rp. 357.012.000

Sumber data : Dari data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Berdasarkan tabel 20 sampai 23, biaya overhead tetap paling besar adalah pada tahun 2005 yaitu sebesar Rp. 594.445.851 dan biaya overhead tetap paling kecil yaitu pada tahun 2008 yaitu sebesar Rp. 357.012.000.

Berdasarkan data biaya overhead variabel dan overhead tetap selama tahun 2005 sampai 2008, maka dapat disimpulkan bahwa pemakaian biaya overhead variabel lebih besar daripada pemakaian biaya overhead tetap. Data tersebut dapat dilihat pada

lampiran 1 dan 2, yaitu pada laporan total cost tahun 2005 sampai 2008

Selain itu, dapat dijabarkan data harga pokok produksi dari perusahaan dan harga pokok produksi dengan pendekatan *Full Costing* dan *Direct Costing* sebagai berikut :

Tabel 24
Harga Pokok Produksi dengan
Pendekatan *Full Costing*
Tahun 2005

Keterangan Biaya	Biaya (Rp)
Biaya Bahan Baku	39.357.000
Biaya Tenaga Kerja langsung	134.148.956
Biaya Overhead:	
VC	606.812.200
FC	594.445.851
Harga Pokok Produksi	1.374.764.007
Volume Produksi	215.400 Balok
HPP per balok	6.382

Sumber Perhitungan : Data dari perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Tabel 25
Harga Pokok Produksi dengan
Pendekatan *Direct Costing*
Tahun 2005

Keterangan Biaya	Biaya (Rp)
Biaya Bahan Baku	39.357.000
Biaya Tenaga Kerja langsung	134.148.956
Biaya Overhead Variabel	606.812.200
Harga Pokok Produksi	780.318.156
Volume Produksi	215.400 Balok
HPP per Balok	3.622

Sumber Perhitungan : Data dari perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Berdasarkan data pada tabel 24 dan 25 terlihat perbedaan jumlah harga pokok produksi dengan menggunakan pendekatan *Full Costing* dan *Direct Costing*, dimana harga pokok produksi dengan menggunakan pendekatan *Full Costing* sebesar Rp.6.382

sedangkan harga pokok dengan menggunakan pendekatan *Direct Costing* sebesar Rp.3.622 sehingga terdapat selisih sebesar Rp.2.760

Tabel 26
 Harga Pokok Produksi Dengan
 Pendekatan *Full Costing*
 Tahun 2006

Keterangan Biaya	Biaya (Rp)
Biaya Bahan Baku	80.093.498
Biaya Tenaga Kerja langsung	108.102.894
Biaya Overhead:	
VC	1.186.340.000
FC	496.844.260
Harga Pokok Produksi	1.871.380.652
Volume Produksi	220.500 Balok
HPP per Balok	8.487

Sumber : Data dari perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Tabel 27
 Harga Pokok Produksi dengan
 Pendekatan *Direct Costing*
 Tahun 2006

Keterangan Biaya	Biaya (Rp)
Biaya Bahan Baku	80.093.498
Biaya Tenaga Kerja langsung	108.102.894
Biaya Overhead Variabel	1.186.340.000
Harga Pokok Produksi	1.374.536.392
Volume Produksi	220.500 Balok
HPP per Balok	6.234

Sumber : Data dari perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Berdasarkan data pada tabel 26 dan 27 terlihat perbedaan jumlah harga pokok produksi dengan menggunakan pendekatan *Full Costing* dan *Direct Costing*, dimana harga pokok produksi dengan menggunakan pendekatan *Full Costing* sebesar Rp.8.487 sedangkan harga pokok dengan menggunakan pendekatan *Direct*

Costing sebesar Rp.6.234 sehingga terdapat selisih sebesar Rp.2.253

Tabel 28
 Harga Pokok Produksi Dengan
 Pendekatan *Full Costing*
 Tahun 2007

Keterangan Biaya	Biaya (Rp)
Biaya Bahan Baku	39.107.000
Biaya Tenaga Kerja langsung	104.349.350
Biaya Overhead:	
VC	822.705.250
FC	470.390.445
Harga Pokok Produksi	1.436.552.045
Volume Produksi	218.075 Balok
HPP per Balok	6.587

Sumber : Data dari perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Tabel 29
 Harga Pokok Produksi Dengan
 Pendekatan *Direct Costing*
 Tahun 2007

Keterangan Biaya	Biaya (Rp)
Biaya Bahan Baku	39.107.000
Biaya Tenaga Kerja langsung	104.349.350
Biaya Overhead Variabel	822.705.250
Harga Pokok Produksi	966.161.600
Volume Produksi	218.075 Balok
HPP per Balok	4.430

Sumber : Data dari perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Berdasarkan data pada tabel 28 dan 29 terlihat perbedaan jumlah harga pokok produksi dengan menggunakan pendekatan *Full Costing* dan *Direct Costing*, dimana harga pokok produksi dengan menggunakan pendekatan *Full Costing* sebesar Rp. 6.587 sedangkan harga pokok dengan menggunakan pendekatan *Direct*

Costing sebesar Rp.4.430 sehingga terdapat selisih sebesar Rp.2.157

Tabel 30
 Harga Pokok Produksi Dengan
 Pendekatan *Full Costing*
 Tahun 2008

Keterangan Biaya	Biaya (Rp)
Biaya Bahan Baku	27.468.800
Biaya Tenaga Kerja langsung	87.483.985
Biaya Overhead:	
VC	1.316.548.890
FC	357.012.000
Harga Pokok Produksi	1.791.513.675
Volume Produksi	218.000 Balok
HPP per Balok	8.218

Sumber : Data dari perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Tabel 31
 Harga Pokok Produksi Dengan
 Pendekatan *Direct Costing*
 Tahun 2008

Keterangan Biaya	Biaya (Rp)
Biaya Bahan Baku	10.684.800
Biaya Tenaga Kerja langsung	87.483.985
Biaya Overhead Variabel	1.336.332.890
Harga Pokok Produksi	1.434.501.675
Volume Produksi	218.000 Balok
HPP per Balok	6.580

Sumber : Data dari perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Berdasarkan data pada tabel 25 dan 26 terlihat perbedaan jumlah harga pokok produksi dengan menggunakan pendekatan *Full Costing* dan *Direct Costing*, dimana harga pokok produksi dengan menggunakan pendekatan *Full Costing* sebesar Rp.8.218 sedangkan harga pokok dengan menggunakan pendekatan *Direct*

Costing sebesar Rp.6.580 sehingga terdapat selisih sebesar Rp. 1.638

Berdasarkan data pada tabel , maka dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi yang dikeluarkan dengan menggunakan pendekatan *Full Costing* lebih besar daripada menggunakan pendekatan *Direct Costing*. Hal ini disebabkan karena pada pendekatan *Direct Costing* hanya biaya overhead variabel saja yang dimasukkan kedalam perhitungan harga pokok.

Penetapan harga jual dilakukan untuk memperoleh laba yang besar. Penetapan harga jual dapat dilakukan dengan metode pendekatan harga pokok *Full Costing* dan *Direct Costing*. Berikut akan dijelaskan penentuan harga jual yang baru pada PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI dengan metode pendekatan harga pokok *Full Costing* dan *Direct Costing* dari tahun 2005 sampai 2008.

Tabel 32
Harga Jual Es yang Telah Ditetapkan perusahaan
Tahun 2005

Keterangan	Biaya
Total biaya produksi	Rp 1.308.804.245
Unit yang diproduksi	215.400 Unit
Biaya produksi per balok	Rp 6.382
<i>Mark Up</i> 20%	Rp 1.276
harga Jual Per Balok	Rp 7.658

Sumber data : Bagian Keuangan PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI

Berdasarkan data pada table 32, dengan *Mark Up* sebesar 20% perusahaan dapat menetapkan harga sebesar Rp. 7.658. Dimana

harga jual tersebut diperoleh dari biaya produksi per Unit ditambah persentasi *Mark Up*.

Tabel 33
 Harga Jual Es Baru dengan
 Pendekatan Harga Pokok *Full Costing*
 Tahun 2005

Keterangan	Biaya
Perhitungan Mark Up :	
Biaya pemasaran	Rp. 800.580.100
Biaya administrasi & umum	Rp. 508.224.145
Volume Produksi	215.400 Balok
Biaya non produksi per balok	Rp. 6.076
Laba diharapkan (20% x total aktiva)	Rp. 3.188
Jumlah	Rp. 9.264
Biaya produksi per balok	Rp. 6.382
<i>Mark Up</i>	145%
Perhitungan harga jual :	
Biaya produksi per balok	Rp. 6.382
<i>Mark Up</i> (145% x Biaya Produksi)	Rp. 9.255
Harga Jual per Balok	Rp. 15.637

Sumber perhitungan : Data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Berdasarkan data pada tabel 33, harga jual yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *full costing* adalah sebesar Rp. 15.637 dengan *Mark Up* sebesar 145% yang diperoleh dari penambahan antara biaya non produksi per balok dengan laba yang diharapkan dan kemudian dibagi biaya produksi per balok, sedangkan harga jual per unit diperoleh dari biaya produksi per balok ditambah *Mark Up*.

Tabel 34
 Harga Jual Es Baru dengan
 Pendekatan Harga pokok *Direct Costing*
 Tahun 2005

Keterangan	Biaya
Perhitungan Mark Up :	
Biaya tetap per balok	Rp. 5.063
Laba diharapkan (20% x Total aktiva)	Rp. 3.201
Jumlah	Rp. 8.264
Biaya variabel	Rp. 1.593.005.776
Volume produksi	215.400 Balok
Biaya variabel per balok	Rp. 7.395
<i>Mark Up</i>	112%
Perhitungan harga jual :	
Biaya variabel per balok	Rp. 7.395
<i>Mark Up</i> (112% x biaya variabel per balok)	Rp. 7.149
Harga jual per balok	Rp. 14.544

Sumber perhitungan : Data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Berdasarkan data pada tabel 34, harga jual yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *direct costing* adalah sebesar Rp. 14.544 dengan *Mark Up* sebesar 112% yang diperoleh dari penambahan antara biaya tetap per balok dengan laba yang diharapkan, dan kemudian dibagi biaya variabel per balok, sedangkan harga jual per unit diperoleh dari biaya variabel per balok ditambah *Mark Up*.

Tabel 35
 Laporan Laba Rugi
 PT.Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi
 Tahun 2005

Keterangan	Total
Penjualan	Rp. 2.869.012.900
Harga pokok produksi	Rp. (1.347.764.007)
Laba kotor	Rp. 1.494.248.893
Biaya – biaya	Rp. (1.308.804.245)

Laba usaha	Rp. 185.444.648
Pendapatan lain –lain	Rp. 5.848.000
laba bersih	Rp. 191.292.648

Sumber perhitungan : Bagian keuangan PT. Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi

Berdasarkan data pada tabel 35, dengan harga jual yang ditetapkan perusahaan sebesar Rp. 7.658 perusahaan mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 191.292.648.

Tabel 36
Laporan Laba Rugi dengan Pendekatan *Full Costing*
PT.Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi
Tahun 2005

Keterangan	Total
Penjualan	Rp. 3.368.209.800
COGS :	
Biaya bahan baku	Rp. 39.357.000
Biaya tenaga kerja	Rp. 134.148.956
Biaya overhead variable	Rp. 606.812.200
Biaya overhead tetap	Rp. 594.445.851
Harga pokok produksi	(Rp. 1.374.764.007)
laba kotor	Rp. 1.757.977.457
Biaya non produksi :	
Beban pemasaran FC&VC	Rp. 800.580.100
Beban administrasi & umum FC&VC	Rp. 508.224.145
Total beban komersial	(Rp. 1.308.804.245)
Laba bersih	Rp. 684.641.548

Sumber perhitungan : Bagian keuangan PT. Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi

Berdasarkan data pada tabel 36, dengan harga jual yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *full costing* Rp. 15.637 perusahaan mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 684.641.548.

Tabel 37
Laporan Laba Rugi dengan Pendekatan *Direct Costing*
PT.Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi
Tahun 2005

Keterangan	Total
Penjualan	Rp.3.132.777.600
Biaya produksi variabel:	
Biaya bahan baku	Rp. 39.357.000
Biaya tenaga kerja	Rp. 134.148.956
Biaya overhead variable	Rp. 606.812.200
Total biaya produksi variable	Rp. 780.318.156
Beban pemasaran VC	Rp. 601.066.800
Beban Administrasi & umum VC	Rp. 211.620.820
Total biaya variable	(Rp. 1.593.005.776)
Marginal Income	Rp. 1.539.771.824
Biaya Tetap :	
Biaya overhead tetap	Rp. 594.445.851
Beban pemasaran FC	Rp. 199.513.300
Beban administrasi & umum FC	Rp. 296. 033.325
Total biaya tetap	(Rp.1.090.562.476)
Laba bersih	Rp. 449.209.348

Sumber perhitungan : Bagian keuangan PT. Agronesia Industri Es Saripetojo
Sukabumi

Berdasarkan data pada tabel 37, dengan harga jual yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *direct costing* Rp. 14.544 perusahaan mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 449.209.348.

Berdasarkan data pada tabel 32 sampai 37, dapat terlihat perbedaan penetapan harga antara harga yang telah ditetapkan perusahaan dengan harga yang ditetapkan dengan menggunakan metode pendekatan harga pokok *full costing* dan *direct costing* selama tahun 2005, dan dapat terlihat pula perbedaan perolehan laba. Sehingga dapat disimpulkan penetapan harga dengan

menggunakan metode pendekatan harga pokok full costing lebih menguntungkan perusahaan karena dapat menghasilkan laba yang lebih besar daripada menggunakan harga yang telah ditetapkan perusahaan maupun dengan menggunakan metode penetapan harga dengan pendekatan harga pokok *direct costing*.

Tabel 38
Harga Jual Es yang Telah Ditetapkan perusahaan
Tahun 2006

Keterangan	Biaya
Total biaya produksi	Rp 1.871.380.652
Unit yang diproduksi	220.500 Balok
Biaya produksi per balok	Rp 8.487
Mark Up 5%	Rp 424
Harga jual per balok	Rp 8.911

Sumber data : Bagian Keuangan PT. AGRONESIA INDUSTRI ES
SARIPETOJO SUKABUMI

Berdasarkan data pada tabel 38, dengan *Mark Up* sebesar 5% perusahaan dapat menetapkan harga sebesar Rp. 8.911 Dimana harga jual tersebut diperoleh dari biaya produksi per Unit ditambah persentasi *Mark Up*.

Tabel 39
Harga Jual Es Baru dengan
Pendekatan Harga Pokok *Full Costing*
Tahun 2006

Keterangan	Biaya
Perhitungan Mark Up :	
Biaya pemasaran	Rp. 935.126.353
Biaya administrasi & umum	Rp. 532.687.480
Volume produksi	220.500 Balok
Biaya non produksi per balok	Rp. 6.657
Laba diharapkan (15% x Total Aktiva)	Rp. 2.304

Jumlah	Rp.	8.961
Biaya produksi per unit	Rp.	8.487
<i>Mark Up</i>		105%
Perhitungan harga jual :		
Biaya produksi per unit	Rp.	8.487
<i>Mark Up</i> (105% x Biaya Produksi per unit)	Rp.	8.911
Harga Jual per Unit	Rp.	17.398

Sumber perhitungan : Data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Berdasarkan data pada tabel 39, harga jual yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *full costing* adalah sebesar Rp. 17.398 dengan *Mark Up* sebesar 105% yang diperoleh dari penambahan antara biaya non produksi dengan laba yang diharapkan dan kemudian dibagi biaya produksi, sedangkan harga jual per unit diperoleh dari biaya produksi ditambah *Mark Up* yang kemudian dibagi volume produk.

Tabel 40
 Harga Jual Es Baru dengan
 Pendekatan Harga pokok *Direct Costing*
 Tahun 2006

Keterangan	Biaya
Perhitungan Mark Up :	
Biaya tetap	Rp. 995.124.265
Volume produksi	220.500 Balok
Biaya tetap per balok	Rp. 4.513
Laba diharapkan (15% x total aktiva)	Rp. 2.304
Jumlah	Rp. 6817
Biaya variabel per balok	Rp. 10.630
<i>Mark Up</i>	64%
Perhitungan harga jual :	
Biaya variabel per balok	Rp. 10.630
Mark Up (64% x biaya variabel per balok)	Rp. 5.432
Harga jual per unit	Rp. 16.062

Sumber perhitungan : Data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Berdasarkan data pada tabel 40, harga jual yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *direct costing* adalah sebesar Rp. 16.062 dengan *Mark Up* sebesar 64% yang diperoleh dari penambahan antara biaya tetap dengan laba yang diharapkan, dan kemudian dibagi biaya variabel, sedangkan harga jual per unit diperoleh dari biaya variabel ditambah *Mark Up* yang kemudian dibagi volume produk.

Tabel 41
Laporan Laba Rugi
PT.Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi
Tahun 2006

Keterangan	Total
Penjualan	Rp. 3.593.550.889
Harga pokok produksi	(Rp. 1.871.380.662)
Laba kotor	Rp. 1.722.170.237
Biaya – biaya	(Rp. 1.467.813.833)
Laba usaha	Rp. 254.356.404
Pendapatan lain –lain	Rp. 7.279.684
laba bersih	Rp. 261.636.088

Sumber perhitungan : Bagian keuangan PT. Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi

Berdasarkan data pada tabel 42, dengan harga jual yang ditetapkan perusahaan sebesar Rp. 8.911 perusahaan mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 261.636.088.

Tabel 43
Laporan Laba Rugi dengan Pendekatan *Full Costing*
PT.Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi
Tahun 2006

Keterangan	Total
Penjualan	Rp. 3.836.259.000
COGS :	
Biaya bahan baku	Rp. 80.093.498
Biaya tenaga kerja	Rp. 108.102.894
Biaya overhead variable	Rp. 1.186.340.000
Biaya overhead tetap	Rp. 496.844.260
Harga pokok produksi	(Rp. 1.871.380.652)
laba kotor	Rp. 1.964.878.348
Biaya non produksi :	
Beban pemasaran FC&VC	Rp. 935.126.353
Beban administrasi & umum FC&VC	Rp. 532.687.480
Total beban komersial	(Rp. 1.467.813.833)
Laba bersih	Rp. 497.064.515

Sumber perhitungan : Bagian keuangan PT. Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi

Berdasarkan data pada tabel 44, dengan harga jual yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *full costing* Rp. 17.398 perusahaan mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 497.064.515.

Tabel 45
Laporan Laba Rugi dengan Pendekatan *Direct Costing*
PT.Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi
Tahun 2006

Keterangan	Total
Penjualan	Rp. 3.541.671.000
Biaya produksi variabel:	
Biaya bahan baku	Rp. 80.093.498
Biaya tenaga kerja	Rp. 108.102.894
Biaya overhead variabel	Rp. 1.186.340.000
Total biaya produksi variabel	Rp. 1.374.536.392
Beban pemasaran VC	Rp. 739.571.931

Beban Administrasi & umum VC	Rp. 229.961.897
Total biaya variabel	(Rp. 2.344.070.220)
Marginal Income	Rp. 1.197.600.780
Biaya Tetap :	
Biaya overhead tetap	Rp. 496.844.260
Beban pemasaran FC	Rp. 195.554.422
Beban administrasi & umum FC	Rp. 302.725.583
Total biaya tetap	(Rp. 995.124.265)
Laba bersih	Rp. 202.476.515

Sumber perhitungan : Bagian keuangan PT. Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi

Berdasarkan data pada tabel 45, dengan harga jual yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *direct costing* Rp. 16.062 perusahaan mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 202.476.515.

Berdasarkan data pada tabel 39 sampai 45, dapat terlihat perbedaan penetapan harga antara harga yang telah ditetapkan perusahaan dengan harga yang ditetapkan dengan menggunakan metode pendekatan harga pokok *full costing* dan *direct costing* selama tahun 2006. Sehingga dapat disimpulkan pada tahun 2006 penetapan harga dengan menggunakan metode pendekatan harga pokok *full costing* lebih menguntungkan perusahaan karena dapat menghasilkan laba yang lebih besar daripada menggunakan harga yang telah ditetapkan perusahaan maupun dengan menggunakan metode penetapan harga dengan pendekatan harga pokok *direct costing*.

Tabel 46
 Harga Jual Es yang Telah Ditetapkan perusahaan
 Tahun 2007

Keterangan	Biaya
Total biaya produksi	Rp 1.436.552.070
Unit yang diproduksi	218.075 Balok
Biaya produksi per balok	Rp 6.587
<i>Mark Up</i> 20%	Rp 1.317
harga jual per balok	Rp 7.904

Sumber data : Bagian Keuangan PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI

Berdasarkan data pada tabel 46, dengan *Mark Up* sebesar 20% perusahaan dapat menetapkan harga sebesar Rp. 7.904. Dimana harga jual tersebut diperoleh dari biaya produksi per Unit ditambah persentasi *Mark Up*.

Tabel 47
 Harga Jual Es Baru dengan
 Pendekatan Harga Pokok *Full Costing*
 Tahun 2007

Keterangan	Biaya
Perhitungan Mark Up :	
Biaya pemasaran	Rp. 830.959.950
Biaya administrasi & umum	Rp. 503.294.717
Volume produksi	218.075 Balok
Biaya non produksi per balok	Rp. 6.118
Laba diharapkan (20% x total aktiva)	Rp. 7.605
Jumlah	Rp. 13.723
Biaya produksi per balok	Rp. 6.587
<i>Mark Up</i>	208%
Perhitungan harga jual :	
Biaya produksi per balok	Rp. 6.587
<i>Mark Up</i> (208% x Biaya Produksi per balok)	Rp. 13.702
Harga jual per balok	Rp. 20.289

Sumber perhitungan : Data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Berdasarkan data pada tabel 47, harga jual yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *full costing* adalah sebesar Rp. 20.289 dengan *Mark Up* sebesar 208% yang diperoleh dari penambahan antara biaya non produksi dengan laba yang diharapkan dan kemudian dibagi biaya produksi, sedangkan harga jual per unit diperoleh dari biaya produksi ditambah *Mark Up* yang kemudian dibagi volume produk

Tabel 48
 Harga Jual Es Baru dengan
 Pendekatan Harga pokok *Direct Costing*
 Tahun 2007

Keterangan	Biaya
Perhitungan Mark Up :	
Biaya tetap	Rp. 891.621.460
Volume produksi	Rp. 218.075
Biaya tetap per balok	Rp. 4.088
Laba diharapkan (20% x Rp. Total aktiva)	Rp. 7.605
Jumlah	Rp. 11.693
Biaya variable per balok	Rp. 8.617
Mark Up	135%
Perhitungan harga jual :	
Biaya variabel per balok	Rp. 8.617
Mark Up (135% x Rp. Biaya produksi per balok)	Rp. 8.893
Harga jual per unit	Rp. 17.510

Sumber Perhitungan : Data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Berdasarkan data pada tabel 49, harga jual yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *direct costing* adalah sebesar Rp. 17.510 dengan *Mark Up* sebesar 135% yang diperoleh dari penambahan antara biaya tetap dengan laba yang diharapkan, dan kemudian dibagi biaya variabel, sedangkan harga jual per unit

diperoleh dari biaya variabel ditambah *Mark Up* yang kemudian dibagi volume produk.

Tabel 50
Laporan Laba Rugi
PT.Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi
Tahun 2007

Keterangan	Total
Penjualan	Rp. 3.012.447.348
Harga pokok produksi	(Rp. 1.436.552.070)
Laba kotor	Rp. 1.578.895.278
Biaya – biaya	(Rp. 1.333.254.642)
Laba usaha	Rp. 244.640.636
Pendapatan lain –lain	Rp. 3.735.000
laba bersih	Rp. 248.375.636

Sumber perhitungan : Bagian keuangan PT. Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi

Berdasarkan data pada tabel 50, dengan harga jual yang ditetapkan perusahaan sebesar Rp. 7.904 perusahaan mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 248.375.636.

Tabel 51
Laporan Laba Rugi dengan Pendekatan *Full Costing*
PT.Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi
Tahun 2007

Keterangan	Total
Penjualan	Rp. 4.424.523.675
COGS :	
Biaya bahan baku	Rp. 39.107.000
Biaya tenaga kerja	Rp. 104.349.350
Biaya overhead variable	Rp. 822.705.250
Biaya overhead tetap	Rp. 470.390.445
Harga pokok produksi	(Rp. 1.436.552.045)
laba kotor	Rp. 2.987.971.630
Biaya non produksi :	
Beban pemasaran FC&VC	Rp. 830.959.950
Beban administrasi & umum FC&VC	Rp. 503.294.717

Total beban komersial	(Rp.1.334.254.667)
Laba bersih	Rp. 1.653.716.963

Sumber perhitungan : Bagian keuangan PT. Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi

Berdasarkan data pada tabel 51, dengan harga jual yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *full costing* Rp. 17.398 perusahaan mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 1.653.716.963.

Tabel 52
Laporan Laba Rugi dengan Pendekatan *Direct Costing*
PT. Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi
Tahun 2007

Keterangan	Total
Penjualan	Rp. 3.818.493.250
Biaya produksi variabel:	
Biaya bahan baku	Rp. . 39.107.000
Biaya tenaga kerja	Rp. 104.349.350
Biaya overhead variable	Rp. 822.705.250
Total biaya produksi variable	Rp. 966.161.600
Beban pemasaran VC	Rp. 653.391.650
Beban Administrasi & umum VC	Rp. 259.632.002
Total biaya variable	(Rp. 1.879.185.252)
Marginal Income	Rp. 1.939.307.998
Biaya Tetap :	
Biaya overhead tetap	Rp. 470.390.445
Beban pemasaran FC	Rp. 177.568.300
Beban administrasi & umum FC	Rp. 243.662.715
Total biaya tetap	(Rp. 891.621.460)
Laba bersih	Rp. 1.047.686.538

Sumber perhitungan : Bagian keuangan PT. Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi

Berdasarkan data pada tabel 52, dengan harga jual yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *direct*

costing Rp. 17.510 perusahaan mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 1.047.686.538

Berdasarkan data pada tabel 47 sampai 52, dapat terlihat perbedaan penetapan harga antara harga yang telah ditetapkan perusahaan dengan harga yang ditetapkan dengan menggunakan metode pendekatan harga pokok *full costing* dan *direct costing* selama tahun 2007, sehingga dapat disimpulkan pada tahun 2007 penetapan harga dengan menggunakan metode pendekatan harga pokok *full costing* lebih menguntungkan perusahaan karena dapat menghasilkan laba yang lebih besar dari pada menggunakan harga yang telah ditetapkan perusahaan maupun dengan menggunakan metode penetapan harga dengan pendekatan harga pokok *direct costing*.

Tabel 53
Harga Jual Es yang Telah Ditetapkan perusahaan
Tahun 2008

Keterangan	Biaya
Total biaya produksi	Rp 1.791.503.675
Unit yang diproduksi	218.000 Unit
Biaya produksi per balok	Rp 8.218
<i>Mark Up</i> 20%	Rp 781
harga jual per balok	Rp 8.999

Sumber data : Bagian Keuangan PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI

Berdasarkan data pada tabel 53, dengan *Mark Up* sebesar 20% perusahaan dapat menetapkan harga sebesar Rp. 8.999. Dimana harga jual tersebut diperoleh dari biaya produksi per Unit ditambah persentasi *Mark Up*.

Tabel 54
 Harga Jual Es Baru dengan
 Pendekatan Harga Pokok *Full Costing*
 Tahun 2008

Keterangan	Biaya
Perhitungan Mark Up :	
Biaya pemasaran	Rp. 628.526.552
Biaya administrasi & umum	Rp. 508.153.884
Volume produksi	Rp. 218.000
Biaya non produksi per unit	Rp. 5.214
Laba diharapkan (17% x total aktiva)	Rp. 6.438
Jumlah	Rp. 11.652
Biaya produksi per balok	Rp. 8.218
<i>Mark Up</i>	141%
Perhitungan harga jual :	
Biaya produksi per balok	Rp. 8.218
<i>Mark Up</i> (141% x Biaya Produksi)	Rp. 11.587
Harga Jual per balok	Rp. 19.805

Sumber perhitungan : Data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Berdasarkan data pada tabel 54, harga jual yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *full costing* adalah sebesar Rp. 19.805 dengan *Mark Up* sebesar 141% yang diperoleh dari penambahan antara biaya non produksi dengan laba yang diharapkan dan kemudian dibagi biaya produksi, sedangkan harga jual per unit diperoleh dari biaya produksi ditambah *Mark Up* yang kemudian dibagi volume produk.

Tabel 55
Jual Es Baru dengan
Pendekatan Harga pokok *Direct Costing*
Tahun 2008
Harga

Keterangan	Biaya
Perhitungan Mark Up :	
Biaya tetap	Rp. 881.920.752
Volume produksi	Rp. 218.000
Biaya tetap per balok	Rp. 4.045
Laba diharapkan (17% x total aktiva)	Rp. 6.438
Jumlah	Rp. 10.483
Biaya variabel per balok	Rp. 9.386
Mark Up	%111
Perhitungan harga jual :	
Biaya variabel per balok	Rp. 9.386
Mark Up (111% x biaya produksi per balok)	Rp. 8.218
Harga jual per balok	Rp. 18.504

Sumber perhitungan : Data perusahaan yang telah diolah oleh penulis

Berdasarkan data pada tabel 55, harga jual yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *direct costing* adalah sebesar Rp. 18.504 dengan *Mark Up* sebesar 111% yang diperoleh dari penambahan antara biaya tetap dengan laba yang diharapkan, dan kemudian dibagi biaya variabel, sedangkan harga jual per unit diperoleh dari biaya variabel ditambah *Mark Up* yang kemudian dibagi volume produk.

Tabel 56
Laporan Laba Rugi
PT.Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi
Tahun 2008

Keterangan	Total
Penjualan	Rp. 3.364.907.801
Harga pokok produksi	Rp. 1.791.503.675
Laba kotor	Rp. 1.573.404.126

Biaya – biaya	Rp. (1.290.680.406)
Laba usaha	Rp. 282.723.720
Pendapatan lain –lain	Rp. 2.440.800
laba bersih	Rp. 308.184.084

Sumber perhitungan : Bagian keuangan PT. Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi

Berdasarkan data pada tabel 56, dengan harga jual yang ditetapkan perusahaan sebesar Rp.8.999 perusahaan mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 308.184.084.

Tabel 57
Laporan Laba Rugi dengan Pendekatan *Full Costing*
PT.Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi
Tahun 2008

Keterangan	Total
Penjualan	Rp. 4.317.547.957
COGS :	
Biaya bahan baku	Rp. 27.468.800
Biaya tenaga kerja	Rp. 87.483.985
Biaya overhead variable	Rp. 1.316.548.890
Biaya overhead tetap	Rp.357.012.000
Harga pokok produksi	(Rp1.791.513.675)
laba kotor	Rp.2.526.034.282
Biaya non produksi :	
Beban pemasaran FC&VC	Rp.628.526.522
Beban administrasi & umum FC&VC	Rp.508.153.884
Total beban komersial	(Rp.1.136.680.406)
Laba bersih	Rp.1.389.353.876

Sumber perhitungan : Bagian keuangan PT. Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi

Berdasarkan data pada tabel 57, dengan harga jual yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *full costing* Rp. 19.805 perusahaan mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 1.389.353.876.

Tabel 58
Laporan Laba Rugi dengan Pendekatan *Direct Costing*
PT.Agronesia Industri Es Saripetojo Sukabumi
Tahun 2008

Keterangan	Total
Penjualan	Rp. 4.034.744.000
Biaya produksi variabel:	
Biaya bahan baku	Rp. 27.468.800
Biaya tenaga kerja	Rp. 87.483.985
Biaya overhead variable	Rp. 1.316.548.890
Total biaya produksi variable	Rp. 1.434.501.675
Beban pemasaran VC	Rp. 412.741.122
Beban Administrasi & umum VC	Rp. 199.030.535
Total biaya variable	(Rp. 2.046.273.332)
Marginal Income	Rp. 1.988.470.668
Biaya Tetap :	
Biaya overhead tetap	Rp. 881.920.752
Beban pemasaran FC	Rp. 215.785.400
Beban administrasi & umum FC	Rp. 309.123.352
Total biaya tetap	(Rp. 1.406.829.504)
Laba bersih	Rp. 581.641.164

Sumber perhitungan : Bagian keuangan PT. Agronesia Industri Es Saripetojo
Sukabumi

Berdasarkan data pada tabel 58, dengan harga jual yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *direct costing* Rp. 18.508 perusahaan mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 581.641.164..

Berdasarkan data pada tabel 53 sampai 58, dapat terlihat perbedaan penetapan harga antara harga yang telah ditetapkan perusahaan dengan harga yang ditetapkan dengan menggunakan metode pendekatan harga pokok *full costing* dan *direct costing* selama tahun 2008, sehingga dapat disimpulkan penetapan harga dengan menggunakan metode pendekatan harga pokok *full costing*

lebih menguntungkan perusahaan karena dapat menghasilkan laba yang lebih besar daripada menggunakan harga yang telah ditetapkan perusahaan maupun dengan menggunakan metode penetapan harga dengan pendekatan harga pokok *direct costing*.

Berdasarkan data dari tahun 2005 samapai 2008, metode penetapan harga dengan menggunakan pendekatan harga pokok *full costing* jauh lebih menguntungkan bagi perusahaan namun faktor pelanggan dan pesaing perlu dipertimbangkan karena harga yang terlalu tinggi dapat mempengaruhi tingkat penjualan.

4.2.2 Profitabilitas Pada PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI

Analisis yang digunakan oleh penulis disesuaikan dengan ketersediaan data, sehingga hasil analisa dapat diperoleh secara maksimal. Data yang digunakan adalah laporan laba rugi tahun 2005 sampai 2008. Analisa profitabilitas yang digunakan yaitu sebagai berikut :

a) Rasio laba kotor terhadap penjualan (*Gross Profit Margin*)

(1) Rasio laba kotor tahun 2005

- a) Rasio laba kotor terhadap penjualan dengan harga produk yang telah ditetapkan perusahaan tahun.

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Rp.1.494.248.893}}{\text{Rp.2.869.012.900}} \times 100\% \\ &= 52,08\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor pada tingkat penjualan dengan laba kotor yang dihasilkan dari laporan laba rugi dari perusahaan dengan harga yang telah ditetapkan perusahaan adalah sebesar 52,08%. Hal ini menunjukkan profitabilitas perusahaan telah tercapai.

- b) Rasio laba kotor terhadap penjualan dengan harga produk yang ditetapkan dengan pendekatan harga pokok *full costing*.

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Rp.1.757.977.457}}{\text{Rp.3.368.209.800}} \times 100\% \\ &= 52,19\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor pada tingkat penjualan dengan laba kotor yang dihasilkan dari perhitungan laporan laba rugi yang menggunakan metode *full costing* dan

harga yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *full costing* adalah sebesar 52,19%.

(2) Rasio laba kotor tahun 2006

- a) Rasio laba kotor terhadap penjualan dengan harga produk yang telah ditetapkan perusahaan

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Rp.1.722.170.237}}{\text{Rp.3.593.550.889}} \times 100\% \\ &= 47,92\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor pada tingkat penjualan dengan laba kotor yang dihasilkan dari perhitungan laporan laba rugi dari perusahaan dengan harga yang telah ditetapkan perusahaan adalah sebesar 47,92%.

- b) Rasio laba kotor terhadap penjualan dengan harga produk yang ditetapkan dengan pendekatan harga pokok *full costing*.

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Rp.1.964.878.348}}{\text{Rp.3.836.259.000}} \times 100\% \\ &= 51,21\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor pada tingkat penjualan dengan laba kotor yang dihasilkan dari perhitungan laporan laba rugi yang menggunakan metode *full costing* dan harga yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga *pokok full costing* adalah sebesar 51,21%.

(3) Rasio Laba Kotor tahun 2007

- a) Rasio laba kotor terhadap penjualan dengan harga produk yang telah ditetapkan perusahaan

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Rp. 1.578.895.278}}{\text{Rp. 3.012.447.348}} \times 100\% \\ &= 52,41\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor pada tingkat penjualan dengan laba kotor yang dihasilkan dari perhitungan

laporan laba rugi dari perusahaan dengan harga yang telah ditetapkan perusahaan adalah sebesar 52,41%.

b) Rasio laba kotor terhadap penjualan dengan harga produk yang ditetapkan dengan pendekatan harga pokok *full costing*.

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Rp. 2.987.971.630}}{\text{Rp. 4.424.523.675}} \times 100\% \\ &= 67,53\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor pada tingkat penjualan dengan laba kotor yang dihasilkan dari perhitungan laporan laba rugi yang menggunakan metode *full costing* dan harga yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *full costing* adalah sebesar 67,53%.

(4) Rasio laba kotor tahun 2008

a) Rasio laba kotor terhadap penjualan dengan harga produk yang telah ditetapkan perusahaan.

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Rp. 1.573.404.126}}{\text{Rp. 3.364.907.801}} \times 100\% \\ &= 46,75\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor pada tingkat penjualan dengan laba kotor yang dihasilkan dari perhitungan laporan laba rugi dari perusahaan dengan harga yang telah ditetapkan perusahaan adalah sebesar 46,75%.

- b) Rasio laba kotor terhadap penjualan dengan harga produk yang ditetapkan dengan pendekatan harga pokok *full costing*.

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Rp. 2.526.034.282}}{\text{Rp. 4.317.547.957}} \times 100\% \\ &= 58,50\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor pada tingkat penjualan dengan laba kotor yang dihasilkan dari perhitungan

laporan laba rugi yang menggunakan metode *full costing* dan harga yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *full costing* adalah sebesar 58,50%

.Berdasarkan perhitungan rasio laba kotor dari tahun 2005 sampai 2008, kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor yang lebih besar adalah rasio laba kotor yang menggunakan laba kotor dari perhitungan laporan laba rugi dengan menggunakan metode *full costing*, dimana harga produk yang digunakan adalah harga produk yang ditetapkan dengan pendekatan harga pokok *full costing*. Hal ini menunjukkan metode pendekatan harga pokok *full costing* lebih menguntungkan bagi perusahaan.

b) Rasio laba usaha terhadap penjualan (*Operating Income Margin*) tahun 2005

(1) Rasio laba usaha tahun 2005

a) Rasio laba usaha dengan harga produk yang telah ditetapkan perusahaan.

$$\text{Rasio Laba Usaha} = \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio Laba Usaha} &= \frac{\text{Rp.185.444.648}}{\text{Rp.2.869.012.900}} \times 100\% \\ &= 6,4\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor pada tingkat penjualan dengan laba kotor yang dihasilkan dari perhitungan laporan laba rugi dari perusahaan dan harga yang telah ditetapkan perusahaan adalah sebesar adalah sebesar 6,4%.

(2) Rasio laba usaha tahun 2006

- a) Rasio laba usaha dengan harga produk yang telah ditetapkan perusahaan.

$$\text{Rasio Laba Usaha} = \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio Laba Usaha} &= \frac{\text{Rp.254.356.404}}{\text{Rp.3.593.550.889}} \times 100\% \\ &= 7,07\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor pada tingkat penjualan dengan laba kotor yang dihasilkan dari perhitungan laporan laba rugi dari perusahaan dan harga yang

telah ditetapkan perusahaan adalah sebesar adalah sebesar 7,07%.

(3) Rasio laba usaha tahun 2007

- a) Rasio laba usaha dengan harga produk yang telah ditetapkan perusahaan.

$$\text{Rasio Laba Usaha} = \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio Laba Usaha} &= \frac{\text{Rp.244.640.636}}{\text{Rp.3.012.447.348}} \times 100\% \\ &= 8,12\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor pada tingkat penjualan dengan laba kotor yang dihasilkan dari perhitungan laporan laba rugi dari perusahaan dan harga yang telah ditetapkan perusahaan adalah sebesar adalah sebesar 8,12%.

(4) Rasio laba usaha tahun 2008

- a) Rasio laba usaha dengan harga produk yang telah ditetapkan perusahaan.

$$\text{Rasio Laba Usaha} = \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio Laba Usaha} &= \frac{\text{Rp.282.723.720}}{\text{Rp.3.364.907.801}} \times 100\% \\ &= 8,4\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor pada tingkat penjualan dengan laba kotor yang dihasilkan dari perhitungan laporan laba rugi dari perusahaan dan harga yang telah ditetapkan perusahaan adalah sebesar adalah sebesar 8,4%.

Berdasarkan perhitungan rasio laba usaha dari tahun 2005 sampai 2008, kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor yang lebih besar adalah pada tahun 2008.

b) Rasio laba bersih terhadap penjualan (*Net Profit Margin*)

(1) Rasio laba bersih tahun 2005

a) Rasio laba bersih terhadap penjualan dengan harga produk yang telah ditetapkan perusahaan tahun.

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \frac{\text{Rp.191.292.648}}{\text{Rp.2.869.012.900}} \times 100\% \\ &= 6,67\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan dengan laba bersih yang dihasilkan dari laporan laba rugi perusahaan dengan harga yang telah ditetapkan perusahaan adalah sebesar 6,67%.

- b) Rasio laba bersih terhadap penjualan dengan harga produk yang ditetapkan dengan pendekatan harga pokok *full costing*.

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \frac{\text{Rp.684.641.548}}{\text{Rp.3.368.209.800}} \times 100\% \\ &= 20,32\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan dengan laba bersih yang dihasilkan dari perhitungan laporan laba rugi yang menggunakan metode *direct costing* dan harga yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *direct costing* adalah sebesar 20,32%.

- c) Rasio laba bersih terhadap penjualan dengan harga produk yang ditetapkan dengan pendekatan harga pokok *direct costing*.

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \frac{\text{Rp. 449.209.348}}{\text{Rp. 3.132.777.600}} \times 100\% \\ &= 14,38\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan dengan laba bersih yang dihasilkan dari perhitungan laporan laba rugi yang menggunakan metode *direct costing* dan harga yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *direct costing* adalah sebesar 14,38%.

(2) Rasio laba bersih tahun 2006

- a) Rasio laba bersih terhadap penjualan dengan harga produk yang telah ditetapkan perusahaan

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \frac{\text{Rp.261.636.088}}{\text{Rp.3.593.550.889}} \times 100\% \\ &= 7,28\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba usaha pada tingkat penjualan, dengan laba usaha yang dihasilkan dari perhitungan laporan laba rugi dari perusahaan dengan harga yang telah ditetapkan perusahaan adalah sebesar 7,28%.

- b) Rasio laba bersih terhadap penjualan dengan harga produk yang ditetapkan dengan pendekatan harga pokok *full costing*.

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \frac{\text{Rp.497.064.515}}{\text{Rp.3.836.259.000}} \times 100\% \\ &= 12,95\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan dengan laba bersih yang dihasilkan dari perhitungan laporan laba rugi yang menggunakan metode *full costing* dan harga yang ditetapkan berdasarkan

metode pendekatan harga pokok *full costing* adalah sebesar 12,95%.

- c) Rasio laba bersih terhadap penjualan dengan harga produk yang ditetapkan dengan pendekatan harga pokok *direct costing*.

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \frac{\text{Rp. 202.476.515}}{\text{Rp.3.541.671.000}} \times 100\% \\ &= 5,71\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan dengan laba bersih yang dihasilkan dari perhitungan laporan laba rugi yang menggunakan metode *direct costing* dan harga yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *direct costing* adalah sebesar 5,71%.

(3) Rasio Laba bersih tahun 2007

- a) Rasio laba bersih terhadap penjualan dengan harga produk yang telah ditetapkan perusahaan

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

metode pendekatan harga pokok *full costing* adalah sebesar 37,37%.

- c) Rasio laba bersih terhadap penjualan dengan harga produk yang ditetapkan dengan pendekatan harga pokok *direct costing*.

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \frac{\text{Rp. 1.047.686.538}}{\text{Rp.3.818.493.250}} \times 100\% \\ &= 27,43\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan dengan laba bersih yang dihasilkan dari perhitungan laporan laba rugi yang menggunakan metode *direct costing* dan harga yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *direct costing* adalah sebesar 27,43%.

(4) Rasio laba bersih tahun 2008

- (a) Rasio laba bersih terhadap penjualan dengan harga produk yang telah ditetapkan perusahaan

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \frac{\text{Rp.308.184.084}}{\text{Rp. 3.364.}} \times 100\% \\ &= 9,15\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan, dengan laba usaha yang dihasilkan dari perhitungan laporan laba rugi dari perusahaan dengan harga yang telah ditetapkan perusahaan adalah sebesar 9,15%.

(b)Rasio laba bersih terhadap penjualan dengan harga produk yang ditetapkan dengan pendekatan harga pokok *full costing*.

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \frac{\text{Rp. 1.389.353.876}}{\text{Rp. 4.317.547.957}} \times 100\% \\ &= 32,17\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan dengan laba bersih yang dihasilkan dari perhitungan laporan laba rugi yang menggunakan metode *full*

costing dan harga yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *full costing* adalah sebesar 32,17%.

(c) Rasio laba bersih terhadap penjualan dengan harga produk yang ditetapkan dengan pendekatan harga pokok *direct costing*.

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \frac{\text{Rp. 581.641.164}}{\text{Rp. 4.034.744.000}} \times 100\% \\ &= 14,41\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan dengan laba bersih yang dihasilkan dari perhitungan laporan laba rugi yang menggunakan metode *direct costing* dan harga yang ditetapkan berdasarkan metode pendekatan harga pokok *direct costing* adalah sebesar 14,41%.

.Berdasarkan perhitungan rasio laba bersih dari tahun 2005 sampai 2008, kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih yang lebih besar adalah rasio laba bersih yang menggunakan laba bersih dari perhitungan laporan laba rugi

dengan menggunakan metode *full costing*, dimana harga produk yang digunakan adalah harga produk yang ditetapkan dengan pendekatan harga pokok *full costing*. Hal ini menunjukkan metode pendekatan harga pokok *full costing* lebih menguntungkan bagi perusahaan. Untuk lebih jelas lagi dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 59
Rasio Profitabilitas Tahun 2005-2008
(Perusahaan)

Harga Jual (Rp)	Penjualan (Rp)	Laba kotor (Rp)	Laba Usaha (Rp)	Laba Bersih (Rp)	Rasio Laba Kotor	Rasio Laba Usaha	Rasio Laba Bersih
7.658	2.869.012.900	1.494.248.893	185.444.648	191.292.648	52,08%	8,24%	6,67%
8.911	3.593.550.889	1.722.170.237	254.356.404	261.636.088	47,92%	8,12%	7,28%
7.904	3.012.447.348	1.578.895.278	244.640.636	248.375.636	52,41%	7,07%	8,24%
8.999	3.364.907.801	1.573.404.126	282.723.720	308.184.084	46,75%	6,4%	9,15%

Tabel 60
Rasio Profitabilitas Tahun 2005-2008
(Full Costing)

Harga Jual (Rp)	Penjualan (Rp)	Laba kotor (Rp)	Laba Usaha (Rp)	Laba Bersih (Rp)	Rasio Laba Kotor	Rasio Laba Usaha	Rasio Laba Bersih
15.637	3.368.209.800	1.757.977.457	-	684.641.548	52,19%	-	20,32%
17.398	3.836.259.000	1.964.878.348	-	497.064.515	51,21%	-	12,95%
20.289	4.424.523.675	2.987.971.630	-	1.653.716.963	67,53%	-	37,37%
19.805	3.364.907.801	1.573.404.126	-	1.389.353.876	46,75%	-	32,17%

Tabel 61
Rasio Profitabilitas Tahun 2005-2008
(Direct Costing)

Tahun	Harga Jual (Rp)	Penjualan (Rp)	Laba kotor (Rp)	Laba Usaha (Rp)	Laba Bersih (Rp)	Rasio Laba Kotor	Rasio Laba Usaha	Rasio Laba Bersih
2005	14.544	3.132.777.600	-	-	449.209.348	-	-	14,38%
2006	16.062	3.541.671.000	-	-	202.476.515	-	-	57,71%

2007	17.510	3.818.493.250	-	-	1.047.686.538	-	-	27,43%
2008	18.508	4.034.744.000	-	-	581.641.164	-	-	14,41%

Dari hasil analisis diatas, maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan harus meninjau ulang kembali dalam menggunakan metode penetapan harga jual untuk lebih meningkatkan laba yang diharapkan, selain itu faktor pesaing dan pelanggan pun harus dipertimbangkan.

4.2.3 Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI

Penetapan harga jual merupakan salah satu strategi perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang besar bagi perusahaan. Penetapan harga jual pada PT. AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI ditetapkan berdasarkan pemakaian harga pokok produksi yang dikeluarkan untuk proses produksi dan persentasi *Mark Up* yang telah ditetapkan perusahaan mempengaruhi penetapan harga. Perusahaan menggunakan persentasi *Mark Up* untuk menambah tingkat laba dan membantu menutupi biaya produksi. Berdasrkan perhitungan penatapan harga jual pada PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI, pada tahun 2005 dengan *Mark Up* sebesar 20% dan harga yang dihasilkan sebesar Rp.7.658 perusahaan mampu menghasilkan laba bersih

sebesar Rp.191.292.648, pada tahun 2006 dengan *Mark Up* sebesar 5% dan harga yang dihasilkan Rp.8.911 perusahaan mampu menghasilkan laba sebesar Rp. 261.636.088, tahun 2007 dengan *Mark Up* sebesar 20% dan harga yang dihasilkan Rp.7.904 perusahaan mampu menghasilkan laba sebesar Rp. 248.375.636 dan pada tahun 2008 dengan *Mark Up* sebesar 9,5%an harga yang dihasilkan Rp.8.999 perusahaan mampu menghasilkan laba sebesar Rp. 308.184.084.

Penulis menggunakan metode penetapan harga jual dengan pendekatan harga pokok *full costing* dan *direct costing* untuk menganalisis harga pada PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI sehingga dapat terlihat perbedaan harga dan perolehan laba yang menggunakan metode penetapan harga jual dengan pendekatan *full costing* dan *direct costing* dengan harga yang telah ditetapkan perusahaan. Berdasarkan hasil analisis pada tahun 2005, dengan menggunakan metode penetapan harga jual dengan pendekatan harga pokok *full costing*, harga jual yang diperoleh sebesar Rp.15.637 dan menghasilkan laba bersih sebesar Rp.684.641.548, dengan menggunakan metode penetapan harga jual pendekatan harga pokok *direct costing*, harga jual yang diperoleh sebesar Rp.14.544 dan menghasilkan laba bersih sebesar Rp.449.209.348 Pada tahun 2006, dengan menggunakan metode penetapan harga jual dengan pendekatan harga pokok *full costing*, harga jual yang diperoleh sebesar Rp.17.398 dan menghasilkan laba

bersih sebesar Rp.497.064.515, dengan menggunakan metode penetapan harga jual pendekatan harga pokok *direct costing*, harga jual yang diperoleh sebesar Rp.16.062 dan menghasilkan laba bersih sebesar Rp.202.476.315. Pada tahun 2007, dengan menggunakan metode penetapan harga jual dengan pendekatan harga pokok *full costing*, harga jual yang diperoleh sebesar Rp.20.289 dan menghasilkan laba bersih sebesar Rp.1.653.716.963, dengan menggunakan metode penetapan harga jual pendekatan harga pokok *direct costing*, harga jual yang diperoleh sebesar Rp.17.510 dan menghasilkan laba bersih sebesar Rp.1.047.686.538, dan pada tahun 2008, dengan menggunakan metode penetapan harga jual dengan pendekatan harga pokok *full costing*, harga jual yang diperoleh sebesar Rp.19.805 dan menghasilkan laba bersih sebesar Rp.1.389.353.876, dengan menggunakan metode penetapan harga jual pendekatan harga pokok *direct costing*, harga jual yang diperoleh sebesar Rp.18.508 dan menghasilkan laba bersih sebesar Rp.581.641.164. Berdasarkan penjelasan tersebut, penetapan harga dengan pendekatan harga pokok *full costing* jauh lebih menguntungkan bagi perusahaan karena laba bersih yang dihasilkan lebih besar daripada menggunakan metode penetapan harga *direct costing* dan laba bersih perusahaan yang menggunakan harga jual yang telah ditetapkan perusahaan dimana laba perolehan bersih yang paling tinggi yaitu pada tahun 2007. Perbedaan perolehan laba ini disebabkan karena perbedaan harga jual, harga jual mempengaruhi

pendapatan serta karena pada laporan laba rugi *full costing* biaya overhead tetap dimasukkan kedalam perhitungan harga pokok produksi. Hal ini berarti menunjukkan adanya pengaruh penetapan harga jual terhadap perolehan laba.

Harga jual mempengaruhi perolehan laba, artinya harga jual dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Pengaruh ini dapat dilihat pada hasil analisis profitabilitas, dimana pada tahun 2005 kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor dengan menggunakan laba kotor dari perhitungan laporan laba rugi perusahaan dengan harga jual yang telah ditetapkan oleh perusahaan adalah sebesar 52,08% sedangkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor dengan menggunakan laba kotor dari perhitungan laba rugi dan harga jual dengan menggunakan pendekatan *full costing* sebesar adalah sebesar 52,19%. Pada tahun 2006 kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor dengan menggunakan laba kotor dari perhitungan laporan laba rugi perusahaan dengan harga jual yang telah ditetapkan oleh perusahaan adalah sebesar 47,92% sedangkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor dengan menggunakan laba kotor dari perhitungan laba rugi dan harga jual dengan menggunakan pendekatan *full costing* adalah sebesar 52,21%. Pada tahun 2007 kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor dengan menggunakan laba kotor dari perhitungan laporan laba rugi perusahaan dengan harga jual yang telah ditetapkan oleh perusahaan

adalah sebesar 52,41% sedangkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor dengan menggunakan laba kotor dari perhitungan laba rugi dan harga jual dengan menggunakan pendekatan *full costing* adalah sebesar 67,53%, dan pada tahun 2008 kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor dengan menggunakan laba kotor dari perhitungan laporan laba rugi perusahaan dengan harga jual yang telah ditetapkan oleh perusahaan adalah sebesar 46,75%, sedangkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor dengan menggunakan laba kotor dari perhitungan laba rugi dan harga jual dengan menggunakan pendekatan *full costing* adalah sebesar 58,50%. Berdasarkan penjelasan tersebut, rasio profitabilitas laba kotor yang paling tinggi yaitu pada tahun 2007 sebesar , dimana laba kotor yang digunakan adalah laba kotor dari perhitungan laba rugi dengan *full costing* dengan harga jual berdasarkan pendekatan harga pokok *full costing*.

Kemampuan perusahaan menghasilkan laba usaha pada tahun 2005 adalah sebesar 6,4%, tahun 2006 sebesar 7,07%, tahun 2007 sebesar 8,12% dan tahun 2008 sebesar 8,4%. Pada analisis rasio laba usaha ini yang dihitung hanya rasio laba usaha yang menggunakan laba usaha dari laporan laba rugi perusahaan, karena pada laporan laba rugi *full costing* dan *direct costing* tidak terdapat perhitungan laba usaha, dan berdasarkan penjelasan tersebut kemampuan perusahaan menghasilkan laba usaha yang paling besar yaitu pada tahun 2007.

Pada tahun 2005 kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dengan menggunakan laba bersih dari perhitungan laporan laba rugi perusahaan dengan harga jual yang telah ditetapkan oleh perusahaan adalah sebesar 6,67% sedangkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dengan menggunakan laba bersih dari perhitungan laba rugi dan harga jual dengan menggunakan pendekatan *full costing* sebesar adalah sebesar 20,32% dan kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dengan menggunakan laba bersih dari perhitungan laba rugi dan harga jual dengan menggunakan pendekatan *direct costing* adalah sebesar 14,38% . Pada tahun 2006 kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dengan menggunakan laba bersih dari perhitungan laporan laba rugi perusahaan dengan harga jual yang telah ditetapkan oleh perusahaan adalah sebesar 7,28% sedangkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dengan menggunakan laba bersih dari perhitungan laba rugi dan harga jual dengan menggunakan pendekatan *full costing* adalah sebesar 12,95% dan dan kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dengan menggunakan laba bersih dari perhitungan laba rugi dan harga jual dengan menggunakan pendekatan *direct costing* adalah sebesar 5,71%. Pada tahun 2007 kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dengan menggunakan laba bersih dari perhitungan laporan laba rugi perusahaan dengan harga jual yang telah ditetapkan oleh perusahaan adalah sebesar 8,24% sedangkan kemampuan perusahaan

menghasilkan laba bersih dengan menggunakan laba bersih dari perhitungan laba rugi dan harga jual dengan menggunakan pendekatan *full costing* adalah sebesar 37,37%, dan pada tahun 2008 kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dengan menggunakan laba bersih dari perhitungan laporan laba rugi perusahaan dengan harga jual yang telah ditetapkan oleh perusahaan adalah sebesar 9,15%, sedangkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dengan menggunakan laba bersih dari perhitungan laba rugi dan harga jual dengan menggunakan pendekatan *full costing* adalah sebesar 32,17% dan kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor dengan menggunakan laba bersih dari perhitungan laba rugi dan harga jual dengan menggunakan pendekatan *direct costing* adalah sebesar 14,41%. Berdasarkan penjelasan tersebut, rasio profitabilitas laba bersih yang paling tinggi yaitu pada tahun 2007, dimana laba bersih yang digunakan adalah laba bersih dari perhitungan laba rugi dengan *full costing* dengan harga jual berdasarkan pendekatan harga pokok *full costing*. Maka dari hasil analisis profitabilitas laba kotor, laba usaha dan laba bersih, profitabilitas yang paling tinggi adalah pada tahun 2007, dimana profitabilitas laba kotor dan laba bersih yang paling tinggi yaitu rasio profitabilitas yang menggunakan laba kotor dan laba bersih dari perhitungan laba rugi *full costing* dengan harga jual yang telah ditetapkan berdasarakan pendekatan harga pokok *full costing*.

Dapat penulis simpulkan bahwa penambahan persentasi *Mark Up* yang ditetapkan perusahaan belum menentukan perusahaan mendapatkan laba yang diharapkan, dan penetapan harga jual dengan pendekatan harga pokok *full costing* dapat membantu perusahaan mendapatkan laba yang lebih besar, karena harga jual mempengaruhi perolehan pendapatan yang dapat berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

5.1.1 Simpula Umum

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap PT AGRONESI INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI dapat penulis simpulkan sebagai berikut :

- 1) PT AGRONESI INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI resmi didirikan pada tanggal pada tanggal 17 Juni 2002, melalui SK Menteri Kehakiman RI No. Y.A 7/6/25 Tgl 22-3-1982 juncto No. C.87-HT.03.01 Th 1990 Tgl 8-10-1990 serta akta notaries No.8 tahun 2002. PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI teletak di Jl. Jenderal Sudirman No.22 Kota Sukabumi.
- 2) PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI adalah perusahaan yang bergerak dibidang industri es, dan es yang diproduksi akan dijual ke restaurant, supermarket, produsen es krim, pedagang ikan dan daging.

5.1.2 Simpulan Khusus

Dari hasil pembahasan yang telah penulis kerjakan dalam suatu perhitungan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

- 1) Dalam melakukan penetapan harga PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI sudah cukup baik yaitu dengan menambahkan persentasi Mark Up yang berguna sebagai penambah tingkat laba yang diharapkan serta menutup biaya produksi. Penambahan persentasi Mark Up ini mempengaruhi penetapan harga jual es walupun laba yang dihasilkan tidak lebih besar dari laba yang diperoleh menggunakan harga berdasarkan metode pendekatan harga pokok *full costing*. Dengan menggunakan penetapan harga dengan pendekatan harga harga pokok *full costing*, perusahaan dapat menghasilkan laba yang maksimal karena karena harga jual mempengaruhi pendapatan. Hal tersebut sesuai dengan yang dituangkan didalam hipotesis bahwa penetapan harga jual pada PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI kurang baik.
- 2) Profitabilitas perusahaan pada PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI sudah tercapai namun tidak jauh lebih besar dibandingkan dengan hasil perhitungan profitabilitas yang menggunakan laba kotor, laba usaha dan laba bersih yang menggunakan metode *full costing* dan profitabilitas laba kotor, laba usaha dan laba bersih yang paling

tinggi yaitu pada tahun 2007. Hal tersebut sesuai dengan yang dituangkan dalam hipotesis bahwa profitabilitas pada PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI kurang baik.

- 3) Harga jual yang ditetapkan berdasarkan metode penetapan harga jual dengan pendekatan harga pokok *full costing* lebih tinggi dari harga yang ditetapkan perusahaan, namun laba yang dihasilkan lebih maksimal dan profitabilitas pun lebih tinggi. Adapun profitabilitas perusahaan yang paling tinggi yaitu pada tahun 2007. Hal ini menunjukkan penetapan harga jual mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Pernyataan ini sesuai dengan yang dituangkan dalam hipotesis penetapan harga jual produk mempengaruhi profitabilitas perusahaan pada PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil analisis dan pembahasan yang telah dikemukakan, dapat disampaikan beberapa saran untuk dijadikan acuan bahan perbaikan bagi perusahaan, yaitu sebagai berikut :

- 1) Sebaiknya pihak perusahaan harus lebih teliti lagi dalam menetapkan harga jual agar laba yang diperoleh lebih maksimal. Perusahaan bisa menggunakan metode penetapan harga dengan pendekatan harga pokok *full costing* agar memperoleh laba lebih besar, namun faktor pesaing dan pelanggan pun perlu diperhatikan.
- 2) Dalam mencapai profitabilitas PT AGRONESIA INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI sudah cukup berhasil, dan lebih baik lagi bila profitabilitasnya lebih ditingkatkan lagi.
- 3) Dalam pengaruh penetapan harga jual terhadap profitabilitas perusahaan sudah cukup baik dan harus dipertahankan namun lebih baik lagi perusahaan menggunakan harga jual berdasarkan metode *full costing*.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim dan Bambang Supomo. 2009. *Akuntansi Manajemen*. BPFE. Yogyakarta.
- Anthony dan Govindarajan. 2002. *Pengendalian Manajemen*. Salemba Empat. Jakarta
- Arnanto Witjaksono. 2006. *Akuntansi Biaya*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Atkinson, Banker, dan Kaplan. 1995. *Management Accounting*. Prentice – Hall International, inc.
- Bambang Susanto. 1995. *Akuntansi Manajemen*. PT. Sansu Moto. Jakarta.
- Bastian, Bustami dan Nurlaela. 2008. *Akuntansi Biaya Tingkat lanjutan*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Bastian, Bustami dan Nurlaela. 2009. *Akuntansi Biaya*. Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Carter, Usry. 2006. *Akuntansi Biaya*. Salemba Empat. Jakarta.
- Darsono Prawironegoro. 2005. *Manajemen Akuntansi*. Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Darsono P. 2006. *Manajemen Keuangan*. Diadit Media. Jakarta.
- Dermawan, Sjahrial. 2006. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Dwi Prastowo. 2008. *Analisis Laporan Keuangan*. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Edhi Asmirantho. 2007. *Diktat Kuliah Managerial Accounting*. Universitas Pakuan. Bogor.
- Garrison, H., ray, Erick w Noren dan Peter C Brewer. 2006. *Management Accounting*. Pearson Prentice hall. New jersey.
- Garrison, Noren. 2001. *Akuntansi Manajerial*. Salemba Empat. Jakarta.
- Hansen, Don R dan Maryanne Mowen. 2005. *Management Accounting*. Salemba Empat. Jakarta.
- Harnanto. 1991. *Akuntansi Baya: Perhitungan Harga Pokok Produk*. Penerbit BPFE. Yogyakarta.

- Horngren, Foster, Datar. 2000. *Cost Accounting*. Pearson Prentice Hall. New Jersey.
- Horngren, Foster, Datar. 2005. *Akuntansi Biaya*. Gramedia. Jakarta.
- Horngren, Sunder, Elliot, dan Phil Brick. 2006. *Introduction To Financial Accounting*. Pearson Prentice Hall. New Jersey.
- Kusnadi, Zainul Arifin, Syadeli. 2002. *Akuntansi Manajemen*. Bumi Aksara. Brawijaya. Malang
- Lili, M Sadeli dan Bedjo Siswanto. 2004. *Akuntansi Manajemen*. Bumi Aksara. Jakarta.
- Mamduh, Hanafi dan Abdul Halim. 2005. *Analisis Laporan Keuangan*. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.
- Mas' Ud. 1996. *Akuntansi Manajemen*. FE UGM. Yogyakarta.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat. Yogyakarta.
- Rudianto. 2006. *Akuntansi Manajemen*. Grasindo. Jakarta.
- S. Munawir. 2001. *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty. Yogyakarta.
- Soemarso. 2000. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Salemba Empat. Jakarta.
- Van Horne. C. James. 2005. *Fundamental Of Financial Management*. Pearson Prentice Hall. New Jersey.
- <http://www.answer.com/topic/gross-profit-1> (diakses 9 April 2010)
- <http://www.answer.com/topic/net-profit-1> (Diakses 9 April 2010)

**PT AGRONESIA
INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI**

LAPORAN TOTAL COST

TAHUN 2005-2006

(Dalam Rupiah)

K	KETERANGAN	BIAYA TAHUN 2005	BIAYA TAHUN 2006
	PENJUALAN	2.869.012.900	3.593.550.889
	BIAYA PRODUKSI		
	Biaya Bahan Baku Langsung :		
	Pemakaian air	8.850.000	12.650.000
	Pemakaian air bawah tanah	6.782.000	10.718.498
	Total Biaya Bahan Baku Langsung	15.632.000	23.368.498
	Biaya Tenaga Kerja Langsung :		
	Gaji bagian Produksi	134.148.956	108.102.894
	Total Biaya Tenaga Kerja Langsung	134.148.956	108.102.894
	Biaya Overhead :		
	Bahan baku tidak langsung	23.725.000	56.725.000
	Biaya tenaga kerja tidak langsung	219.845.587	134.070.080
	Beban tetap listrik	186.408.600	186.408.600
	Pemakaian listrik pabrik	525.641.200	691.057.000
	Pemeliharaan mesin & pabrik	81.171.000	495.283.000
	Penyusutan mesin dan pabrik	188.191.664	176.365.580
	Total Biaya Overhead	1.224.983.051	1.739.909.260
	TOTAL BIAYA PRODUKSI	1.374.764.007	1.871.380.652
	BIAYA PEMASARAN		
	Gaji bagian pemasaran	199.513.300	195.554.422
	Promosi pemasaran	14.590.000	13.890.000
	Perjalanan dinas pemasaran	3.142.000	3.025.850
	Operasional pemasaran	41.457.000	38.625.000
	Penagihan hasil produksi	3.247.000	3.554.000
	Biaya pengiriman barang	497.380.000	635.990.081
	Komisi/potongan penjualan	41.250.800	44.487.000
	TOTAL BIAYA PEMASARAN	800.580.100	935.126.353
	BIAYA ADMINISTRASI dan UMUM		
	Gaji bagian administrasi kantor	117.899.055	116.510.324
	Penyusutan kantor	176.581.270	181.944.873
	Pemeliharaan kantor	44.986.000	43.284.000
	Biaya kantor	64.597.000	67.254.745
	Biaya telekomunikasi	57.841.900	65.221.920
	Pajak-pajak	5.909.100	5.686.820
	Amortisasi	2.123.000	4.270.386
	Biaya perjalanan dinas	26.807.820	35.357.484
	Biaya lain-lain	11.479.000	13.156.928
	TOTAL BIAYA ADMINISTRASI	508.224.145	532.687.480
	TOTAL BIAYA	2.683.568.252	3.339.194.485
	PENDAPATAN LAIN-LAIN	5.848.000	7.279.684
	LABA BERSIH	191.292.648	261.636.088

**PT AGRONESIA
INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI**

LAPORAN TOTAL COST

TAHUN 2007-2008

(Dalam Rupiah)

K	KETERANGAN	BIAYA TAHUN 2007	BIAYA TAHUN 2008
	PENJUALAN	3.015.447.348	3.364.907.801
	BIAYA PRODUKSI		
	Biaya Bahan Baku Langsung :		
	Pemakaian air	8.850.000	6.234.000
	Pemakaian air bawah tanah	9.782.000	4.450.800
	Total Biaya Bahan Baku Langsung	18.632.000	10.684.800
	Biaya Tenaga Kerja Langsung :		
	Gaji bagian Produksi	104.349.350	87.483.985
	Total Biaya Tenaga Kerja Langsung	104.349.350	87.483.985
	Biaya Overhead :		
	Bahan baku tidak langsung	20.475.000	16.784.000
	Biaya tenaga kerja tidak langsung	107.889.290	32.734.090
	Beban tetap listrik	186.408.600	192.780.000
	Pemakaian listrik pabrik	475.901.100	743.942.000
	Pemeliharaan mesin & pabrik	346.804.150	542.872.000
	Penyusutan mesin dan pabrik	176.092.555	164.232.000
	Total Biaya Overhead	1.313.570.695	1.693.344.890
	TOTAL BIAYA PRODUKSI	1.436.552.045	1.791.513.675
	BIAYA PEMASARAN		
	Gaji bagian pemasaran	177.568.300	215.785.400
	Promosi pemasaran	15.970.300	13.650.342
	Perjalanan dinas pemasaran	9.253.750	3.889.380
	Operasional pemasaran	49.227.650	36.928.000
	Penagihan hasil produksi	141.695.400	157.672.000
	Biaya pengiriman barang	437.244.550	404.688.000
	Komisi/potongang penjualan		24.913.400
	TOTAL BIAYA PEMASARAN	830.959.950	782.526.522
	BIAYA ADMINISTRASI dan UMUM		
	Gaji bagian administrasi kantor	120.751.200	120.132.952
	Penyusutan kantor	120.731.515	185.390.400
	Pemeliharaan kantor	38.952.500	39.785.700
	Biaya kantor	57.892.000	58.320.112
	Biaya telekomunikasi	40.200.000	70.181.300
	Pajak-pajak	9.291.000	5.686.820
	Penyusutan instalasi listrik	2.180.000	3.600.000
	Biaya perjalanan dinas	103.309.200	16.308.000
	Biaya lain-lain	9.987.302	8.748.600
	TOTAL BIAYA ADMINISTRASI	503.294.717	508.153.884
	TOTAL BIAYA	2.770.806.712	3.0542.829.917
	PENDAPATAN LAIN-LAIN	3.735.000	2.440.800
	LABA BERSIH	248.375.636	308.184.084

Saripetojo

INDUSTRI ES

JL. JEND. SUDIRMAN NO. 2 TELP (0266) 222562 FAX (0266) 222562 SUKABUMI 43132

LAPORAN LABA RUGI TAHUN 2005

I PENDAPATAN		Rp	2.869.012.900
II HARGA POKOK PRODUKSI		(Rp	<u>1.374.764.007)</u>
Laba Kotor		Rp	1.494.248.893
III BIAYA-BIAYA			
Biaya Penjualan	Rp	800.580.100	
Biaya Administrasi dan Umum	Rp	496.745.145	
Biaya Lain - Lain	Rp	<u>11.479.000</u>	
Laba Usaha		(Rp	<u>1.308.804.245)</u>
		Rp	185.444.648
V PENDAPATAN LAIN - LAIN		Rp	<u>5.848.000</u>
Laba Bersih		Rp	<u>191.292.648</u>

Sukabumi, Desember 2005



Endang Suryana
Manager

Saripetojo

INDUSTRI ES

JLJEND. SUDIRMAN NO.2 TELP (0266) 222562 FAX (0266) 222562 SUKABUMI 43132

LAPORAN LABA RUGI TAHUN 2006

I PENDAPATAN			Rp 3.593.550.889
II HARGA POKOK PRODUKSI			<u>(Rp 1.871.380.652)</u>
	Laba Kotor		Rp 1.722.170.237
III BIAYA-BIAYA			
	Biaya Penjualan	Rp 935.126.353	
	Biaya Administrasi dan Umum	Rp 519.530.552	
	Biaya Lain - Lain	Rp 13.156.928	
	Laba Usaha		<u>(Rp 1.467.813.833)</u>
			Rp 254.356.404
IV PENDAPATAN LAIN - LAIN			<u>Rp 7.279.684</u>
	Laba Bersih		<u>Rp 261.636.088</u>

Sukabumi, Desember 2006



Endang Suryana
Manager

Saripetojo

INDUSTRI ESJL. JEND. SUDIRMAN NO.2 TELP (0266) 222562 FAX (0266) 222562 SUKABUMI 43132

**LAPORAN LABA RUGI
TAHUN 2007**

PENDAPATAN		Rp	3.015.447.348
HARGA POKOK PRODUKSI		(Rp)	<u>1.436.552.070</u>
Laba Kotor		Rp	1.578.895.278
BIAYA-BIAYA			
Biaya Penjualan	Rp	812.760.272	
Biaya Administrasi dan Umum	Rp	511.507.068	
Biaya Lain - Lain	Rp	<u>9.987.302</u>	
Laba Usaha		(Rp)	<u>1.334.254.642</u>
		Rp	1.584.593.466
PENDAPATAN LAIN - LAIN		Rp	<u>3.735.000</u>
Laba Bersih		Rp	<u>248.375.636</u>

Sukabumi, Desember 2007

Endang Suryana

Manager

Saripetojo

INDUSTRI ES

JL.JEND. SUDIRMAN NO.2 TELP (0266) 222562 FAX (0266) 222562 SUKABUMI 43132

**LAPORAN LABA RUGI
TAHUN 2008**

I PENDAPATAN		Rp 3.364.907.801
II HARGA POKOK PRODUKSI		<u>(Rp 1.791.503.675)</u>
Laba Kotor		Rp 1.573.404.126
III BIAYA-BIAYA		
Biaya Penjualan	Rp 702.526.522	
Biaya Administrasi dan Umum	Rp 499.405.284	
Biaya Lain - Lain	<u>Rp 88.748.600</u>	
Laba Usaha		<u>(Rp 1.290.680.406)</u>
		Rp 282.723.720
IV PENDAPATAN LAIN - LAIN		Rp 2.440.800
Laba Bersih		<u>Rp 308.184.081</u>

Sukabumi, Desember 2008



Endang Suryana
Manager

**PT AGRONESIA
INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI**

**HARGA POKOK PRODUKSI
TAHUN 2005**

	JENIS BIAYA	BIAYA (Rp)
1.	Bahan:	15.632.000
a	Air	8.850.000
b	Air bawah tanah	6.782.000
2.	SDM produksi	134.148.956
3.	Overhead pabrik :	
a	Pembangkit	525.641.200
b	Pemeliharaan	81.171.000
c	Penyusutan	188.191.664
d	Perolehan bahan	23.725.000
e	Beban tetap listrik	186.408.600
f	Biaya tenaga kerja langsung	219.845.587
	HPP	1.374.764.007
	Hasil produksi	215.400
	HPP per unit	6.382
	Laba diharap (20%)	
	Mark Up 20%	1.276
	Harga jual / balok	7.658

**PT AGRONESIA
INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI**

**HARGA POKOK PRODUKSI
TAHUN 2006**

	JENIS BIAYA	BIAYA (Rp)
1.	Bahan:	23.368.498
a	Air	12.650.000
b	Air bawah tanah	10.718.498
2.	SDM produksi	108.102.894
3.	Overhead pabrik :	1.224.983.051
a	Pembangkit	691.057.000
b	Pemeliharaan	176.365.580
c	Penyusutan	495.283.000
d	Perolehan bahan	56.725.000
e	Beban tetap listrik	186.408.600
f	Biaya tenaga kerja langsung	134.070.080
	HPP	1.871.380.652
	Hasil produksi	220.500
	HPP per unit	8.487
	Laba diharap 15% @	
	Mark Up 5%	424
	Harga jual / balok	8.911

**PT AGRONESIA
INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI**

**HARGA POKOK PRODUKSI
TAHUN 2007**

	JENIS BIAYA	BIAYA (Rp)
1.	Bahan:	18.632.000
a	Air	8.850.000
b	Air bawah tanah	9.782.000
2.	SDM produksi	104.349.350
3.	Overhead pabrik :	1.313.570.695
a	Pembangkit	475.901.100
b	Pemeliharaan	346.804.150
c	Penyusutan	176.092.555
d	Perolehan bahan	20.475.000
e	Beban tetap listrik	186.408.600
f	Biaya tenaga kerja langsung	107.889.290
	HPP	1.436.552.045
	Hasil produksi	218.075
	HPP per unit	6.587
	Laba diharap 20% @	
	Mark Up 20%	1.317
	Harga jual / balok	7.904

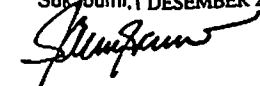
**PT AGRONESIA
INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI**

**HARGA POKOK PRODUKSI
TAHUN 2008**

	JENIS BIAYA	BIAYA (Rp)
1.	Bahan:	10.684.800
a	Air	6.234.000
b	Garam	4.450.800
2.	SDM produksi	87.483.985
3.	Overhead pabrik :	1.693.344.890
a	Pembangkit	743.942.000
b	Pemeliharaan	542.872.000
c	Penyusutan	164.232.000
d	Perolehan bahan	16.784.000
e	Beban tetap listrik	192.780.000
f	Biaya tenaga kerja tidak langsung	32.734.090
	HPP	1.791.513.675
	Hasil produksi	218.000
	HPP per unit	8.218
	Laba diharap 17%	
	Mark Up 9,5%	781
	Harga jual / balok	8.999

NO.	AKTIVA	SALDO PER 31-01- 2005	SALDO PER 31-12-2006	NO.	PASSIVA	SALDO PER 31-01- 2005	SALDO PER 31-12-2006
I.	AKTIVA LANCAR			V.	HUTANG JANGKA PENDEK		
1	Kas	7.654.564,00	30.747.517,00	1	Hutang Usaha	105.586.400,00	130.340.600,00
2	Bank	2.631.941,00	7.500.877,00	2	Hutang Bank	-	-
3	Piutang Usaha	502.220.502,00	485.276.602,00	3	Uang Muka Penjualan	17.413.700,00	13.099.700,00
	□ Cadangan Penyisihan Piutang Usaha		-	4	Biaya Yang Masih Harus Dibayar	8.998.267,11	9.420.546,28
		512.507.007,00	523.624.996,00	5	Hutang Pajak	238.204.587,00	207.907.977,00
4	Plutang Pegawai Jangka Pendek	28.863.659,00	30.013.659,00	6	Hutang Seteroran PAD	-	-
5	Piutang Lain-lain	13.025.000,00	13.025.000,00	7	Hutang Lain-lain	134.924.050,00	137.074.050,00
6	Persediaan	32.874.491,25	47.708.591,25	8	Hubungan RC	7.627.463.947,65	7.620.563.947,65
7	Biaya Dibayar Dimuka	68.264.045,00	60.025.045,00		Jumlah Hutang Jangka Pendek	8.132.590.951,76	8.118.406.820,93
8	Pajak Dibayar Dimuka	-	-				
9	Uang Muka	8.250.100,00	4.310.100,00				
10	RC Cost Accounting	-	-				
	Jumlah Aktiva Lancar	663.784.332,25	678.607.391,25				
II.	PENYERTAAN JANGKA PANJANG :			VI.	HUTANG JANGKA PANJANG		
1	Bank Muamalat Indonesia	-	-	1	Hutang Bank Jabar	-	-
2	PT. Multi Sarana Perusda Indonesia	-	-	2	Pondapatan Diterima Di Muka	-	-
	Nilai Penyertaan jangka Panjang	-	-	3	Hutang Lain-Lain Jangka Panjang	-	-
					Jumlah Hutang Jangka Panjang	-	-
III.	AKTIVA TETAP				CADANGAN DAN KEWAJIBAN LAIN-LAIN		
1	Nilai Perolehan	8.453.997.995,45	8.412.409.495,45	1	Kewajiban lain-lain yg akan direstrukturisasi	-	-
	□ Akumulasi Penyusutan Aktiva Tetap	(1.150.204.137,44)	(1.120.123.565,67)		Jumlah Cadangan Dan Kowajiban Lain-lain	-	-
	Nilai Buku Aktiva Tetap	7.303.793.858,01	7.292.285.929,78				
IV.	AKTIVA LAIN-LAIN			VII.	EKUITAS		
1	Plutang Ragu-ragu	65.928.700,00	65.928.700,00	1	Defisiensi Modal	-	-
2	Jaminan	59.120,00	59.120,00	2	Defisiensi Modal (AJE)	-	-
	Beban Yang Ditangguhkan	20.447.350,00	20.447.350,00		TOTAL DM	-	-
3	□ Amortisasi	(4.365.553,29)	(3.997.786,20)				
	Aktiva Dalam Konstruksi	-	-				
4	Hubungan RC	383.529.829,24	333.529.829,24	2	Labal/ Rugi Tahun Lalu	268.453.713,14	268.453.713,14
	Jumlah Aktiva Lain-lain	465.599.445,95	415.967.213,04	3	Labal/ Rugi Tahun Berjalan	32.132.941,31	-
					Jumlah Ekuitas	300.586.654,45	268.453.713,14
	TOTAL AKTIVA	8.433.177.606,21	8.386.860.634,07			8.433.177.606,21	8.386.860.534,07

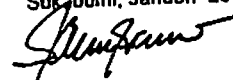
Sukabumi, 1 DESEMBER 2006



Endang Suryana
Manager

N E R A C A K O M P A R A T I F
PER 31 DESEMBER 2007 DAN PER 31 DESEMBER 2008

NO.	AKTIVA	SALDO PER 31-01-2007	SALDO PER 31-01-2008	NO.	PASSIVA	SALDO PER 31-01-2007	SALDO PER 31-12-2008
I	AKTIVA LANCAR			V	HUTANG JANGKA PENDEK		
1	Kas	32.813.702,00	34.128.630,00	1	Hutang Usaha	100.648.390,00	150.613.926,00
2	Bank	8.380.563,00	10.345.600,00	2	Hutang Bank		
3	Piutang Usaha	443.525.154,00	472.660.319,00	3	Uang Muka Penjualan	16.160.800,00	18.741.536,00
	Cudangan Penyisihan Piutang Usaha			4	Biaya yang Masih Harus Dibayar	5.374.037,01	10.827.449,02
		484.719.419,00	517.134.549,00	5	Hutang Pajak	201.149.630,00	220.455.900,00
4	Piutang Pegawai jangka Pendek	30.504.234,00	31.326.490,00	6	Hutang Setoran PAD		
5	Piutang Lain-Lain	13.025.000,00	13.025.000,00	7	Hutang Lain-Lain	126.453.701,00	158.945.600,00
6	Persediaan	50.761.214,07	53.355.557,05	8	Hubungan RC	6.612.892.228,00	7.120.558.106,04
7	Biaya Dibayar Dimuka	50.302.961,00	48.913.673,00		Jumlah Hutang Jangka pendek	7.775.728.786,01	7.680.142.517,06
8	Pajak Dibayar Dimuka	-	-				
9	Uang Muka	4.126.780,00	3.542.114,00				
10	RC Cost Accounting						
	Jumlah Aktiva Lancar	659.785.754,02	667.297.433,05				
II	PENYERTAAN JANGKA PANJANG			VI	HUTANG JANGKA PANJANG		
1	Bank Muamalat Indonesia			1	Hutang Bank Jabar		
2	PT. multi Sarana Persada Indonesia			2	Pendapatan Diterima Di Muka		
3	Nilai Penyertaan Janaka Paniane			3	Hutang Lain-Lain Jangka Panjang		
					Jumlah Hutang Jangka Panjang		
III	AKTIVA TETAP				CADANGAN DAN KEWAJIBAN LAIN-LAIN		
1	Nilai Perolehan	8.398.270.582,09	8.245.456.771,07	1	Kewajiban lain-lain yg akan direstrukturisasi		
2	Akumulasi Penyusutan Aktiva Tetap	(1.118.236.310,03)	1.154.398.470,03		Jumlah Cadangan Dan Kewajiban Lain-lain		
3	Nilai Buku Aktiva Tetap	7.280.034.272,06	7.191.058.301,04				
IV	AKTIVA LAIN-LAIN			VII	EKUITAS		
1	Piutang Ragu-Ragu	65.928.700,00	65.928.700,00	1	Defisiensi Modal		
2	Jaminan	59.120,00	59.120,00	2	Defisiensi Modal (AJE)		
3	Beban yang ditanggguhkan	20.447.350,00	20.447.350,00		Total DM		
4	Anortisasi	(3.581.492,00)	(2.480.132,08)				
5	Aktiva Dalam Konstruksi						
	Hubungan RC	322.641.736,05	314.469.542,69	2	Laba/Rugi Tahun Lalu	268.453.713,14	268.453.713,14
	Jumlah aktiva Lain-Lain	405.495.414,05	398.424.580,11	3	Laba/Rugi Tahun Berjalan	248.375.636,01	308.184.084
					Jumlah Ekuitas	516.586.654	576.637.797
	TOTAL AKTIVA	8.292.315.440,13	8.256.780.314,20			8.292.315.440,13	8.256.780.314,20

Sukabumi, Januari 2007

Endang Suryana
Manager

Saripetojo

DEPARTEMEN INDUSTRI ES

JL. JEND. SUDIRMAN NO. 2 TELP. (0266) 222562 FAX. (0266) 222562 SUKABUMI 43132

SURAT KETERANGAN

No.004/SKP/SP-SKB/X/2009

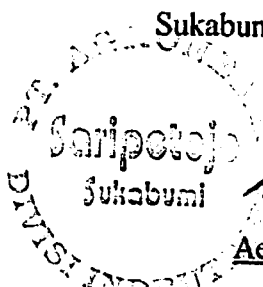
Yang bertanda tangan dibawah ini, Pimpinan PT. AGRONESIA DEPARTEMEN ABRIK ES SARIPETOJO SUKABUMI menerangkan bahwa :

Nama : Gina Marlina Iskandar
Universitas : Pakuan Bogor
NIM : 021106210
Program Jurusan : Manajemen
Judul : PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK TERHADAP PROFITABILITAS PADA PT. AGRONESIA DEPARTEMEN INDUSTRI ES SARIPETOJO SUKABUMI
Periode : 2009-2010
Fakultas : Ekonomi

Telah melaksanakan penelitian di perusahaan kami dari tanggal 1 s/d 15 Oktober 2009, untuk menyelesaikan tugas akhir dalam menyusun Skripsi.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Sukabumi, 21 Oktober 2009



A handwritten signature in black ink, appearing to read "Aep Saepuloh".

Aep Saepuloh, SE

Manager