

# **SKRIPSI**

## **PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK PAKAN TIKUS LABORATORIUM PADA UMKM PA'COMMO DENGAN METODE *FULL COSTING***

**ISRA IZZAH SYAHRUDDIN**



**DEPARTEMEN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2024**

# **SKRIPSI**

## **PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK PAKAN TIKUS LABORATORIUM PADA UMKM PA'COMMO DENGAN METODE *FULL COSTING***

sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi

disusun dan diajukan oleh

**ISRA IZZAH SYAHRUDDIN**  
**A031201117**



kepada

**DEPARTEMEN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2024**

# SKRIPSI

## PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK PAKAN TIKUS LABORATORIUM PADA UMKM PA'COMMO DENGAN METODE *FULL COSTING*

disusun dan diajukan oleh

**ISRA IZZAH SYAHRUDDIN**  
A031201117

telah diperiksa dan disetujui untuk diuji


Makassar, 26 Februari 2024

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping



Dr. Aini Indrijawati, S.E., Ak., M.Si.,  
CA., Asean CPA  
NIP 19681125 199412 2 002



Dr. Darmawati, S.E., Ak., M.Si, CA.,  
AseanCPA  
NIP 19670518 199802 2 001

Ketua Departemen Akuntansi  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Hasanuddin



  
Dr. Syarifuddin Rasyid, S.E., M.Si., Ak., ACPA  
NIP 19650307 199403 1 003

# SKRIPSI

## PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK PAKAN TIKUS LABORATORIUM PADA UMKM PA'COMMO DENGAN METODE *FULL COSTING*

disusun dan diajukan oleh

**ISRA IZZAH SYAHRUDDIN**  
**A031201117**

telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi  
pada tanggal **21 Maret 2024** dan  
dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,


Panitia Penguji

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Dr. Aini Indrijawati, S.E., Ak., M.Si., CA., AseanCPA	Ketua	1 
2	Dr. Darmawati, S.E., Ak., M.Si, CA., AseanCPA	Sekretaris	2 
3	Dr. Syarifuddin Rasyid, S.E., M.Si., Ak., AseanCPA	Anggota	3 
4	Afdal, S.E., M.Sc., Dec., Ak	Anggota	4 



Ketua Departemen Akuntansi  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Hasanuddin



Dr. Syarifuddin Rasyid, S.E., M.Si., Ak., ACPA   
NIP 19650307 199403 1 003

## PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Isra Izzah Syahrudin

NIM : A031201117

Jurusan/program studi : Akuntansi

dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul

### **Penetapan Harga Jual Produk Pakan Tikus Laboratorium Pada Umkm Pa'commo Dengan Metode *Full Costing***

adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Makassar, 25 Februari 2024

Yang membuat pernyataan,



Isra Izzah Syahrudin

## **PRAKATA**

Puji syukur peneliti panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini merupakan tugas akhir untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin.

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini. Pertama-tama, ucapan terima kasih peneliti berikan kepada Ibu Dr. Aini Indrijawati dan Ibu Dr. Darmawati sebagai dosen pembimbing atas waktu yang telah diluangkan untuk membimbing, memberi motivasi, dan memberi bantuan literatur, serta diskusi-diskusi yang dilakukan dengan peneliti. Ucapan terima kasih juga peneliti tujukan kepada UMKM Pa'commo atas pemberian izin untuk melakukan penelitian. Semoga bantuan yang diberikan oleh semua pihak mendapat balasan dari Tuhan Yang Maha Esa.

Terakhir, ucapan terima kasih kepada ayah dan ibu beserta saudara-saudara peneliti atas bantuan, nasehat, dan motivasi yang diberikan selama penelitian skripsi ini. Semoga semua pihak mendapat kebaikan dari-NYA atas bantuan yang diberikan hingga skripsi ini terselesaikan dengan baik.

Skripsi ini masih jauh dari sempurna walaupun telah menerima bantuan dari berbagai pihak. Apabila terdapat kesalahan-kesalahan dalam skripsi ini sepenuhnya menjadi tanggungjawab peneliti dan bukan para pemberi bantuan. Kritik dan saran yang membangun akan lebih menyempurnakan skripsi ini.

Makassar, Februari 2024.

Peneliti

## ABSTRAK

### Penetapan Harga Jual Produk Pakan Tikus Laboratorium Pada Umkm Pa'commo Dengan Metode *Full Costing*

### Determining The Selling Price of Laboratory Rat Feed Product at Pa'commo MSMEs using The Full Costing

Isra Izzah Syahrudin  
Aini Indrijawati  
Darmawati

Pa'commo merupakan usaha yang menjual produk pakan tikus laboratorium yang dapat menginduksi sindrom metabolik dengan ciri ciri yaitu terdapat peningkatan tekanan darah, gula darah, lemak tubuh, dan kadar kolesterol pada tikus. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perhitungan harga jual dan juga mengetahui dasar dasar penentuan perubahan harga jual produk dari UMKM Pa'commo. Data penelitian diperoleh dari informasi keuangan UMKM Pa'commo dan sumber bacaan lainnya terkait dengan penetapan harga jual. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa perhitungan harga jual Pa'commo menggunakan metode *full costing* dengan menghitung harga pokok produksi dan dijumlahkan dengan *markup* keuntungan. UMKM Pa'commo memasang harga Rp35.000/kg dengan *markup* keuntungan sebesar 39% pada tahun 2022. Akan tetapi, pada tahun 2023, harga jual yang ditetapkan mencapai Rp50.000/kg dengan *markup* keuntungan sebesar 53%. Adapun dasar dasar penentuan perubahan harga jual yang dilakukan UMKM Pa'commo adalah faktor biaya produksi, permintaan pasar, dan nilai tambah produk.

Kata kunci: harga jual, harga pokok produksi, metode biaya penuh

Pa'commo is a business that sells laboratory rat feed products that can induce metabolic syndrome with increased blood pressure, blood sugar, body fat, and cholesterol levels in rats. This study aims to determine the calculation of selling prices and also to determine the basis for determining changes in product selling prices from Pa'commo MSMEs. The research data were obtained from financial information of Pa'commo MSMEs and other reading sources related to the determination of selling prices. The findings of this study indicate that the selling price of Pa'commo uses the full costing method by calculating the cost of production and summing it up with a profit markup. Pa'commo MSMEs set a price of Rp35.000/kg with a profit markup of 39% in 2022. However, in 2023, the selling price set reached Rp50.000/kg with a profit markup of 53%. The basic basis for determining changes in selling prices made by Pa'commo MSMEs are production cost factors, market demand, and product-added value.

Keywords: selling price, cost of goods produced, full cost method

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	i
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	iii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iv
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	v
<b>PRAKATA</b> .....	vi
<b>ABSTRAK</b> .....	vii
<b>ABSTRACT</b> .....	vii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	viii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	x
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xi
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Kegunaan Penelitian .....	5
1.4.1 Kegunaan Teoritis .....	5
1.4.2 Kegunaan Praktis .....	5
1.5 Ruang Lingkup Penelitian.....	5
1.6 Sistematika Penulisan .....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	8
2.1 Akuntansi Biaya.....	8
2.1.1 Pengertian Akuntansi Biaya.....	8
2.1.2 Tujuan dan Manfaat Akuntansi Biaya .....	8
2.1.3 Penggolongan Biaya .....	9
2.1.4 Metode Perhitungan Biaya .....	10
2.2 Harga Pokok Produksi.....	12
2.2.1 Pengertian Harga Pokok Produksi.....	12
2.2.2 Faktor Faktor yang Mempengaruhi Harga Pokok Produksi.....	13
2.2.3 Metode Perhitungan Harga Pokok Produksi .....	15
2.3 Harga Jual.....	16
2.3.1 Penetapan Harga Berdasarkan Biaya ( <i>Cost-Based Pricing</i> ).....	17
2.3.2 Penetapan Harga Berdasarkan Target ( <i>Target Costing</i> ).....	17
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	19
3.1 Rancangan Penelitian .....	19
3.2 Kehadiran Peneliti .....	19
3.3 Lokasi Penelitian .....	20
3.4 Sumber Data .....	20
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	20
3.6 Analisis Data .....	20



3.7 Pengecekan Validitas Temuan .....	21
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....	22
4.1 Gambaran Umum UMKM Pa'commo .....	22
4.1.1 Produk Pa'commo .....	22
4.1.2 Struktur Organisasi .....	23
4.1.3 Proses Produksi .....	24
4.1.4 Aspek Pemasaran .....	25
4.1.5 Kompetitor Produk .....	28
4.2 Perhitungan Harga Jual Produk dengan Metode <i>Full Costing</i> .....	29
4.3 Dasar Dasar Penentuan Perubahan Harga Jual Produk Pa'commo .....	37
4.3.1 Biaya Produksi .....	38
4.3.2 Permintaan Pasar .....	40
4.3.3 Nilai Tambah Produk .....	42
<b>BAB V PENUTUP</b> .....	46
5.1 Kesimpulan .....	46
5.2 Saran .....	46
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	48
<b>LAMPIRAN</b> .....	50

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Komponen bahan baku produk UMKM Pa'commo .....	24
Tabel 4.2 Analisis SWOT UMKM Pa'commo.....	25
Tabel 4.3 Kompetitor Produk UMKM Pa'commo .....	28
Tabel 4.4 Perhitungan Biaya Bahan Baku Pa'commo Tahun 2022 .....	30
Tabel 4.5 Perhitungan BTKL Pa'commo Tahun 2022 .....	31

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Tampilan Produk Pa'commo .....	22
Gambar 4.2 Business Model Canvas UMKM Pa'commo .....	26

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Biodata.....	50
Lampiran 2. Sertifikat Prestasi .....	53

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) didefinisikan sebagai sebuah usaha yang bersifat produktif dan didirikan serta dijalankan oleh perorangan maupun badan usaha, dimana asset yang dimiliki tidak lebih dari Rp10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah), mencakup tanah dan bangunan yang menjadi lokasi operasional tidak lebih dari Rp50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah). Faktanya, Indonesia merupakan negara dengan jumlah UMKM terbesar di dunia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM di Indonesia mencapai 64,2 juta pada tahun 2020. Jumlah ini setara dengan 99,89% dari jumlah seluruh unit usaha yang berlokasi di Indonesia (Kurniawati dkk., 2023). Oleh karena itu, UMKM menjadi salah satu pilar perekonomian yang penting di Indonesia.

Pertumbuhan UMKM yang menunjukkan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian Indonesia. Tercatat bahwa UMKM berkontribusi dalam menyerap tenaga kerja melebihi 90% dari total tenaga kerja di Indonesia (Novitasari, 2022). Pada tahun 2022, UMKM menyediakan lapangan kerja bagi kurang lebih 127 juta orang Indonesia, dimana hal tersebut tentunya dapat membantu mengurangi permasalahan terkait dengan tingkat pengangguran dan peningkatan kesejahteraan perekonomian masyarakat. Selain itu, UMKM juga berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61,07% (Novitasari, 2022). Data dari Kementerian Koperasi dan UKM RI juga menunjukkan bahwa pertumbuhan UMKM terus mengalami peningkatan selama tahun 2015-2019. Melalui pertumbuhan UMKM yang pesat, UMKM menjadi tulang punggung perekonomian

Indonesia dan memiliki peran yang krusial dalam menopang perekonomian nasional.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berorientasi pada keuntungan memainkan peran krusial dalam menggerakkan ekonomi lokal maupun nasional. Pendekatan yang fokus pada pencapaian keuntungan mendorong para pelaku UMKM untuk meningkatkan efisiensi operasional dan mengoptimalkan sumber daya yang tersedia. Fokus pada keuntungan sangat penting bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Beberapa penelitian menemukan bahwa orientasi kewirausahaan meningkatkan daya saing dan profitabilitas UMKM. Sebagai contoh, sebuah studi menemukan bahwa pendekatan kewirausahaan meningkatkan daya saing dan profitabilitas perusahaan UMKM. Selain itu, orientasi pasar sangat penting karena UMKM harus tetap terhubung dengan pasar dan memantau aktivitas pesaing untuk memberikan nilai yang lebih tinggi kepada klien. Dengan demikian, kewirausahaan dan orientasi pasar dapat membantu UMKM meningkatkan kinerja dan profitabilitas mereka dengan mendorong inovasi, daya tanggap pasar, dan mengidentifikasi peluang.

Penetapan harga jual yang efektif merupakan aspek penting dalam meningkatkan keuntungan UMKM. Penetapan harga jual yang efektif memungkinkan UMKM untuk mengurangi biaya produksi, memperoleh laba yang lebih besar, dan memperluas pasar. Biaya produksi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi harga jual terhadap keuntungan UMKM. Jika biaya produksi rendah, maka harga jual dapat ditingkatkan, dan sebaliknya, jika biaya produksi tinggi, maka harga jual harus ditingkatkan juga untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar. Pelaku UMKM harus memahami bahwa harga jual yang tepat dapat membantu mereka memperoleh keuntungan yang lebih besar, tetapi tidak

harus membuat harga jual yang terlalu rendah atau tinggi. Harga yang rendah dapat meminimalkan volume penjualan, sementara harga yang tinggi dapat membuat konsumen memilih kompetitor yang lebih murah. Pelaku UMKM juga harus memantau harga produk sejenis yang mereka jual melalui berbagai platform, agar produk yang mereka jual tetap memiliki daya saing. Dengan memahami hubungan penetapan harga jual terhadap keuntungan UMKM, pelaku UMKM dapat memilih strategi yang efektif untuk meningkatkan keuntungan mereka.

Penetapan harga jual produk dalam konteks kinerja keuangan UMKM merupakan langkah kunci untuk meningkatkan volume penjualan dan mencapai tujuan keuntungan. UMKM perlu memahami berapa biaya produksi yang dikeluarkan untuk menghasilkan sebuah produk, sehingga dapat menetapkan harga jual yang tepat. Penelitian yang dilakukan oleh Adwan, dkk. (2022) menunjukkan bahwa penetapan harga jual produk UMKM Kopi Saluan mempengaruhi kinerja keuangan. Dalam konteks kinerja keuangan UMKM, penetapan harga jual produk harus mempertimbangkan berbagai faktor, seperti biaya produksi, jumlah keuntungan yang disasar atau ditetapkan oleh perusahaan, daya beli masyarakat, daya saing kompetitor, kondisi perekonomian secara umum, elastisitas harga, dan sebagainya.

Pa'commo merupakan usaha produk pakan dengan pemodelan sindrom metabolik pada tikus laboratorium dalam bentuk pelet yang berdiri sejak tahun 2022. Komposisi pakan Pa'commo diadopsi dari komposisi pakan diet tinggi lemak/tinggi fruktosa yang telah diteliti sebelumnya mampu menginduksi sindrom metabolik dan obesitas (Fernandez dkk., 2018). Pa'commo dibuat dengan bahan baku berupa kuning telur bebek dan lemak sapi yang diformulasikan ke dalam bentuk pelet. Inovasi bentuk tersebut digunakan sebagai pakan tikus karena mengandung kadar air yang rendah (<5%) dengan masa simpan hingga enam

bulan pada suhu ruang. Selain itu, pelet mudah dikonsumsi oleh tikus karena memiliki ukuran yang pas bagi hewan pengerat. Waktu penyediaan pakan juga lebih singkat sehingga efisien bagi para peneliti.

Pakan tikus laboratorium *Pa'commo* hadir sebagai inovasi yang bermanfaat dari segi kualitasnya untuk menaikkan kadar kolesterol, tekanan darah, gula darah dan lemak pada tikus, serta lebih ekonomis dalam penyediaannya. Peneliti menggunakan 20 gram/tikus untuk satu kali pemberian pakan. Dengan estimasi jumlah tikus yang digunakan paling sedikit 15 ekor, peneliti hanya menggunakan 300 gram/hari atau 9kg/bulan. Jika menggunakan produk *Pa'commo*, peneliti membutuhkan biaya sebesar Rp315.000/bulannya. Bila dibandingkan dengan penyedia pakan tinggi lemak yang tersedia di luar Makassar (Rp300.000/kg), peneliti membutuhkan biaya sebesar Rp2.700.000/bulan.

Di satu sisi, penetapan harga jual produk dalam sebuah usaha seringkali menjadi dilema yang kompleks. Harga jual produk harus cukup tinggi untuk mencakup semua biaya produksi dan memberikan keuntungan yang memadai, namun juga harus tetap bersaing di pasaran. Selain itu, UMKM perlu mempertimbangkan berbagai aspek dalam menentukan harga jual produk. Harga jual produk merupakan bagian yang krusial dalam penentuannya karena kebijakan harga yang dipilih perusahaan akan berdampak pada ketercapaian target target yang ditetapkan oleh perusahaan dalam mencapai tujuannya.

## **1.2 Rumusan Masalah**

1. Bagaimana proses perhitungan harga jual produk pakan tikus laboratorium pada UMKM *Pa'commo*?
2. Apa saja dasar dasar penentuan perubahan harga jual produk pakan tikus laboratorium pada UMKM *Pa'commo*?



### **1.3 Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui proses perhitungan harga jual produk pakan tikus laboratorium pada UMKM Pa'commo.
2. Untuk mengetahui dasar dasar penentuan perubahan harga jual produk pakan tikus laboratorium pada UMKM Pa'commo.

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

#### **1.4.1 Kegunaan Teoritis**

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan tentang penetapan harga jual produk UMKM, sehingga dapat menjadi referensi bagi para peneliti dan pelaku UMKM lainnya. Penelitian ini juga dapat memberikan informasi tentang apakah bisnis tersebut memiliki potensi untuk menghasilkan keuntungan yang memadai. Informasi ini penting untuk membantu para pelaku bisnis dalam membuat keputusan yang tepat dalam memulai bisnis tersebut.

#### **1.4.2 Kegunaan Praktis**

Penelitian tentang penetapan harga jual pada produk UMKM dapat membantu para pelaku bisnis untuk mengetahui apakah bisnis tersebut memiliki prospek yang baik berdasarkan harga jual yang ditetapkan. Selain itu, penelitian ini juga dapat membantu para pelaku bisnis untuk mengurangi risiko kegagalan bisnis, meningkatkan peluang keberhasilan bisnis, dan memperoleh pendanaan.

### **1.5 Ruang Lingkup Penelitian**

Penelitian ini berfokus pada bisnis produk pakan tikus laboratorium pemodelan sindrom metabolik dengan nama Pa'commo. Bisnis Pa'commo memiliki target pasar yang beragam, mencakup peneliti, mahasiswa, hingga peternak tikus laboratorium. Bisnis tersebut berdiri sejak tahun 2022 di Kota Makassar, Sulawesi

Selatan. Bisnis ini memiliki potensi untuk berkembang pesat, karena didukung oleh kebutuhan pasar yang terus meningkat. Hal ini dikarenakan sindrom metabolik merupakan masalah kesehatan yang semakin meningkat, sejalan dengan makin banyaknya penelitian sindrom metabolik yang dilakukan. Oleh karena itu, kebutuhan akan produk pakan tikus laboratorium pemodelan sindrom metabolik juga semakin meningkat

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan disusun agar pembaca dapat dengan mudah memahami penelitian ini. Sistematika tersebut berpacu pada lima bagian sesuai dengan pedoman penulisan skripsi yang berlaku, yaitu:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bagian ini berisi tentang alasan yang melatarbelakangi pemilihan topik penelitian yang diangkat dan mengungkapkan permasalahan yang ada, memaparkan tujuan dari penelitian yang akan dilakukan, manfaat, ruang lingkup, serta sistematika penulisan.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Tinjauan pustaka berisi pembahasan mengenai penelitian terdahulu dengan topik yang relevan dan juga informasi informasi terkait yang nantinya akan dijadikan sebagai landasan maupun referensi dalam mengisi bab pembahasan terkait dengan hasil penelitian.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Pada bagian ini, akan diuraikan secara rinci dan mendalam mengenai metode yang digunakan dalam melaksanakan penelitian. Langkah-langkah yang akan dibahas meliputi aspek rancangan penelitian, termasuk pendekatan dan strategi yang digunakan untuk mengumpulkan data yang relevan dengan tujuan penelitian.

Selain itu, akan dibahas juga mengenai tempat dan waktu penelitian, di mana penelitian ini dilakukan dan dalam rentang waktu yang spesifik

#### BAB IV HASIL PENELITIAN

Setelah data telah terkumpul, hasil penelitian akan menghasilkan temuan-temuan yang menjadi inti dari laporan penelitian ini. Temuan yang ditemukan merupakan hasil dari pemrosesan dan interpretasi data yang dilakukan dengan menggunakan metode analisis yang relevan. Temuan-temuan tersebut mengungkapkan fakta, hubungan, atau pola yang ditemukan dalam data yang telah dikumpulkan.

#### BAB V PENUTUP

Pada bagian ini, akan disajikan rangkuman dan penilaian akhir terhadap hasil penelitian yang telah dilakukan. Kesimpulan dari penelitian ini akan diungkapkan dengan merangkum temuan-temuan utama yang telah dijelaskan sebelumnya. Selain itu, akan diberikan pula saran-saran yang dapat menjadi panduan untuk penelitian selanjutnya dalam mengembangkan dan memperluas pemahaman terhadap topik yang diteliti.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Akuntansi Biaya**

##### **2.1.1 Pengertian Akuntansi Biaya**

Armanto Witjaksono mendefinisikan akuntansi biaya sebagai aktivitas manajemen yang melibatkan proses pendokumentasian dan pengevaluasian dengan penekanan pada perencanaan dan pengendalian (Witjaksono, 2006). Menurut Abdul Halim, akuntansi biaya adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang berapa harga pokok suatu barang (Halim, 2012). Sementara itu, Usry dan Carter mendeskripsikannya sebagai cabang penelitian yang mempelajari biaya dan pengendalian, peningkatan kualitas, efisiensi, dan pengambilan keputusan (Usry dan Carter, 2006). Menurut R.A Supriyono, akuntansi biaya adalah proses penyusunan dan penyediaan pelaporan keuangan atas anggaran transaksi produksi dan penjualan produk (Supriyono, 2011). Secara umum, akuntansi biaya merupakan proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian informasi biaya pembuatan dan penjualan produk atau jasa, serta penafsiran terhadapnya.

##### **2.1.2 Tujuan dan Manfaat Akuntansi Biaya**

Akuntansi biaya adalah bidang akuntansi yang berfokus pada pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian informasi biaya terkait produk atau jasa perusahaan. Tujuan utama akuntansi biaya yaitu:

1. Menghitung biaya produksi dan penjualan produk atau jasa.
2. Menetapkan harga jual produk atau jasa yang kompetitif dan menguntungkan.
3. Mengendalikan biaya dan meningkatkan efisiensi operasi perusahaan.

4. Mengevaluasi kinerja perusahaan dan mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki.
5. Membantu dalam membuat keputusan bisnis yang tepat, seperti investasi baru, pengembangan produk baru, dan penutupan produk yang tidak menguntungkan.

Para ahli akuntansi biaya, seperti Mulyadi (2001), Supriyono (2001), dan Harahap (2015), menekankan peran penting akuntansi biaya dalam membantu manajemen perusahaan mencapai tujuannya. Akuntansi biaya menyediakan informasi akurat dan relevan tentang biaya produksi dan penjualan produk atau jasa perusahaan. Manfaat akuntansi biaya yaitu:

1. Perencanaan dan pengendalian anggaran: membantu perusahaan menyusun anggaran realistis dan memantau kinerjanya.
2. Penetapan harga jual: membantu perusahaan menentukan harga jual produk atau jasa yang kompetitif dan menguntungkan.
3. Pengambilan keputusan: membantu perusahaan dalam membuat keputusan bisnis yang tepat, seperti investasi baru, pengembangan produk baru, dan penutupan produk yang tidak menguntungkan.

Akuntansi biaya merupakan alat penting bagi perusahaan untuk mencapai tujuannya. Akuntansi biaya membantu perusahaan dalam mengendalikan biaya, meningkatkan efisiensi, dan membuat keputusan bisnis yang tepat.

### **2.1.3 Penggolongan Biaya**

Penggolongan biaya merupakan konsep penting dalam akuntansi biaya yang telah dijelaskan oleh para ahli. Menurut Mulyadi (2010), akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya. Bustami dan Nurlela (2010) juga menjelaskan bahwa akuntansi

biaya adalah bidang ilmu akuntansi yang mempelajari bagaimana cara mencatat, mengukur, menganalisis, serta melaporkan segala unsur anggaran bisnis, baik secara langsung berkaitan dengan proses produksi, pemasaran, maupun produksi perusahaan. Konsep penggolongan biaya ini penting karena biaya dapat digolongkan menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Biaya bahan baku mencakup biaya dari bahan mentah yang digunakan dalam proses produksi. Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang terkait dengan upah langsung dari pekerja yang terlibat dalam produksi. Sementara itu, biaya *overhead* pabrik meliputi biaya-biaya tidak langsung seperti biaya penyusutan mesin, listrik pabrik, dan biaya pemeliharaan.

Penggolongan biaya ini juga memiliki peran penting dalam akuntansi biaya. Menurut Siregar dkk. (2014), tujuan akuntansi biaya adalah menyediakan informasi biaya untuk kepentingan manajemen guna membantu mereka dalam mengelola perusahaan atau bagiannya. Agar akuntansi biaya dapat mencapai tujuannya tersebut, biaya yang dikeluarkan oleh atau terjadi dalam perusahaan harus dicatat dan digolongkan sedemikian rupa hingga memungkinkan penentuan harga pokok secara teliti, pengendalian biaya, serta memberikan informasi yang relevan untuk pengambilan keputusan manajemen. Dengan demikian, penggolongan biaya merupakan landasan penting dalam akuntansi biaya untuk memberikan informasi yang relevan dan akurat kepada manajemen guna mendukung pengambilan keputusan terkait efisiensi operasional, perencanaan anggaran, dan penetapan harga jual.

#### **2.1.4 Metode Perhitungan Biaya**

Metode akuntansi biaya memiliki dampak yang signifikan terhadap pengelolaan biaya produksi suatu perusahaan. Dua metode utama yang sering digunakan dalam konteks ini adalah metode akuntansi biaya tradisional dan

metode akuntansi biaya berbasis aktivitas (ABC). Menurut Hansen dan Mowen (2007), metode akuntansi biaya tradisional cenderung menggunakan faktor-faktor sederhana seperti jam tenaga kerja langsung atau biaya bahan baku untuk mengalokasikan biaya *overhead* pabrik ke produk. Pendekatan ini, meskipun sederhana, dapat menghadirkan tantangan dalam akurasi alokasi biaya, terutama ketika lingkungan produksi semakin kompleks.

Sementara itu, metode akuntansi biaya berbasis aktivitas (ABC) menawarkan pendekatan yang lebih terperinci dan kontekstual dalam mengalokasikan biaya *overhead* pabrik. Menurut Cooper dan Kaplan (1992), ABC memfokuskan pada aktivitas yang diperlukan dalam proses produksi dan mengaitkannya langsung dengan produk atau layanan tertentu. Proses ini memungkinkan perusahaan untuk mendapatkan gambaran yang lebih akurat tentang kontribusi setiap aktivitas terhadap biaya keseluruhan. Metode ABC secara khusus bermanfaat ketika perusahaan memiliki produksi yang kompleks dengan berbagai tahapan dan aktivitas yang memerlukan alokasi biaya yang lebih spesifik.

Adanya perbedaan prinsip dasar antara kedua metode ini diakui oleh Kaplan dan Cooper (1998), yang menyebutkan bahwa metode tradisional cenderung kurang memperhatikan variasi aktivitas dalam proses produksi. Metode ABC, di sisi lain, memberikan perhatian lebih besar pada aktivitas kritis yang mengonsumsi sumber daya dan memberikan gambaran yang lebih jelas tentang asal-usul biaya *overhead* pabrik. Hal ini membuat manajemen dapat mengidentifikasi dan fokus pada area-area yang dapat dioptimalkan untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya.

Namun, seiring dengan keunggulan yang ditawarkan, metode ABC juga memiliki keterbatasan. Menurut Horngren dkk. (2006), penerapan ABC seringkali memerlukan upaya dan biaya yang lebih besar dalam pengumpulan data aktivitas,

dan tidak semua perusahaan memiliki sumber daya untuk mengimplementasikannya secara efektif. Oleh karena itu, pemilihan metode akuntansi biaya harus didasarkan pada kebutuhan spesifik dan karakteristik perusahaan, dengan mempertimbangkan keuntungan, biaya, dan keunggulan informasional yang dihasilkan.

## **2.2 Harga Pokok Produksi**

### **2.2.1 Pengertian Harga Pokok Produksi**

Harga pokok produksi (HPP) merupakan total biaya yang digunakan untuk memproduksi suatu barang atau jasa, yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. HPP digunakan untuk menentukan harga jual, memantau realisasi biaya produksi, menghitung laba atau rugi periodik, dan sebagai dasar pengambilan keputusan. HPP merupakan elemen penting dalam akuntansi dan manajemen perusahaan karena digunakan untuk menghitung laba rugi perusahaan, menetapkan harga jual produk, mengendalikan biaya produksi, dan mengevaluasi kinerja perusahaan. Menurut Mulyadi (2011), HPP adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang atau jasa selama periode bersangkutan.

Tujuan dari perhitungan HPP adalah untuk menentukan harga jual produk yang tepat dan memantau biaya produksi secara riil. Dengan mengetahui HPP, perusahaan dapat menentukan harga jual produk yang sesuai dengan biaya produksi dan memperoleh keuntungan yang diinginkan. Perhitungan HPP dapat dilakukan dengan menggunakan rumus yang mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Perhitungan HPP yang tepat berpengaruh pada keakuratan laba yang diraih perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengenali faktor yang menentukan HPP dan melakukan



perhitungan dengan rumus tertentu untuk mendapatkan perhitungan HPP yang akurat.

### **2.2.2 Faktor Faktor yang Mempengaruhi Harga Pokok Produksi**

#### **1. Biaya Bahan Baku**

Semua bahan baku yang digunakan untuk membuat suatu unit harus disatukan dari barang jadi dan dapat secara langsung dimasukkan ke dalam harga pokok komoditas yang diproduksi, seperti kedelai dalam tempe, kertas dalam percetakan, dan benang dalam tekstil, disebut sebagai biaya bahan baku langsung. Menurut Munandar (2001), anggaran biaya bahan baku adalah anggaran yang merinci lebih jauh tentang berapa biaya yang akan dikeluarkan untuk memproduksi bahan baku selama jangka waktu tertentu. Anggaran ini mencakup rencana jenis (kualitas), kuantitas (jumlah), dan waktu (kapan) pengolahan bahan baku dalam proses produksi. Variabel-variabel berikut ini berdampak pada biaya bahan baku:

- a. Potongan pembelian. Dalam perhitungannya, variabel ini akan berperan sebagai pengurang dari perhitungan biaya bahan baku.
- b. Biaya angkut pembelian. Biaya ini dapat dianggap sebagai penambahan pada biaya pembelian bahan baku. Penambahan ini dialokasikan ke setiap jenis bahan baku yang dibeli berdasarkan perbandingan jumlah bahan baku yang dibeli, harga faktur dari setiap jenis bahan baku yang dibeli, dan tarif yang telah ditetapkan sebelumnya. Sebagai alternatif, biaya ini juga dapat dianggap sebagai tambahan pada biaya pembelian bahan baku, tetapi sebagai bagian dari biaya *overhead* pabrik, mencakup perkiraan biaya transportasi yang terkait.
- c. Biaya penyimpanan dan pengolahan bahan baku. Biaya ini muncul ketika muncul ketika bisnis membeli sumber daya dalam jumlah besar untuk memastikan bahwa sumber daya tersebut tidak digunakan dalam satu

proses produksi. Sulit untuk menetapkan biaya yang timbul dalam penyimpanan dan pemrosesan bahan baku karena ada beberapa operasi terkait yang terlibat. Akibatnya, biaya dihitung sebagai *overhead* dan dinilai dengan tarif tetap.

## 2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Harga pokok produk dapat secara langsung dihitung untuk memasukkan biaya tenaga kerja langsung, seperti upah tukang, yang merupakan pendapatan yang dibayarkan kepada pekerja yang secara langsung memproduksi barang dan jasa. Anggaran yang menjelaskan secara lebih rinci tentang upah yang akan dibayarkan kepada pekerja langsung di masa depan dikenal sebagai biaya tenaga kerja langsung (Mulyadi, 2011). Anggaran ini mencakup rencana mengenai berapa lama waktu yang dibutuhkan oleh pekerja langsung dalam memproduksi satu unit sebuah produk, tingkat upah yang akan dibayarkan kepada mereka, dan waktu yang dihabiskan ketika menjalankan aktivitas operasional dalam hal ini proses produksi. Seluruh hal tersebut saling memiliki keterkaitan dengan produk usaha yang akan diproduksi serta lokasi di mana pekerja langsung akan dipekerjakan.

## 3. Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *overhead* pabrik dapat didefinisikan sebagai biaya yang dikecualikan dalam biaya langsung dalam hal kegiatan produksi. Meskipun demikian, biaya ini tetap mendukung proses produksi dan oleh karena itu juga dikenal sebagai biaya produksi tidak langsung. Biaya *overhead* pabrik mencakup berbagai jenis biaya yang tidak dapat secara langsung diperuntukkan untuk satu unit pekerjaan atau biaya bahan tertentu. Oleh karena itu, biaya-biaya tidak langsung ini yang timbul selama proses produksi kemudian dikumpulkan dan dialokasikan ke unit-unit pekerjaan yang dihasilkan melalui kategori biaya yang disebut biaya *overhead*

pabrik. Mulyadi (2011) menggolongkan biaya *overhead* pabrik ke dalam 3 bagian sebagai berikut:

- a. Berdasarkan sifatnya, biaya *overhead* pabrik dapat dikelompokkan menjadi beberapa biaya, seperti biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya reparasi dan pemeliharaan, serta penyusutan aktiva tetap.
- b. Berdasarkan perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya *overhead* pabrik dapat digolongkan menjadi biaya *overhead* pabrik tetap dan biaya *overhead* pabrik variabel.
- c. Berdasarkan hubungannya dengan departemen, biaya *overhead* pabrik dapat digolongkan menjadi biaya *overhead* pabrik langsung departemen, biaya *overhead* pabrik tidak langsung departemen

### 2.2.3 Metode Perhitungan Harga Pokok Produksi

#### 1. *Full Costing Method*

Berdasarkan metode *full costing* atau harga pokok penuh, biaya didefinisikan sebagai biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi suatu barang. Dalam *full costing*, semua biaya produksi-termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, *overhead* pabrik, dan biaya nonproduksi seperti biaya pemasaran, administrasi, dan umum-diperhitungkan ketika menentukan harga jual. Menurut Mulyadi (2011), pendekatan *full costing* atau disebut juga *convention costing* adalah perhitungan yang memperhitungkan semua biaya produksi, baik biaya tetap maupun biaya variabel seperti rumus berikut:

Biaya bahan baku	Rp 000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 000
Biaya <i>overhead</i> variabel	Rp 000
Biaya <i>overhead</i> tetap	Rp 000
Jumlah	Rp 000

Dalam teknik *full costing*, biaya *overhead* pabrik yang sesungguhnya atau tarif yang telah ditentukan di bawah kapasitas produksi normal diterapkan pada barang yang diproduksi sebagai pengganti biaya *overhead* pabrik tetap dan variabel. Akibatnya, ketika produk jadi dijual, biaya persediaan barang dalam proses yang belum terjual akan mencakup biaya *overhead* pabrik tetap, dan biaya persediaan produk jadi akan dimasukkan ke dalam harga pokok penjualan. Secara umum, metode *full costing* digunakan untuk menghitung biaya barang yang diproduksi untuk menyediakan laporan keuangan bagi pihak eksternal.

## 2. *Variable Costing Method*

Metode biaya variabel adalah metode penentuan HPP dimana biaya yang dipertimbangkan dalam perhitungannya hanya biaya dengan sifat variabel (Ningtyas, 2012). Ketika menetapkan harga jual, pendekatan biaya variabel memprioritaskan kategorisasi biaya berdasarkan perilakunya, sedangkan teknik biaya produksi penuh memfokuskan klasifikasi biaya berdasarkan fungsi. Nama lain dari teknik biaya variabel adalah strategi laba kontribusi. Nama lain dari pendekatan ini adalah pendekatan biaya variabel plus *markup*. Harga jual berdasarkan metode *variable costing* ditambah dengan *markup* keuntungan dapat dihitung dengan rumus:

Biaya bahan baku	Rp 000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 000
Biaya <i>overhead</i> variabel	Rp 000
Jumlah	Rp 000

## 2.3 Harga Jual

Mulyadi (2010) mendefinisikan harga jual sebagai nilai tukar yang menjadi syarat suatu produk berupa barang atau jasa. Harga jual merupakan penetapan harga atas suatu produk oleh suatu perusahaan yang diharapkan dapat

memberikan keuntungan bagi pemilik bisnis dan dapat menuruti biaya produksi dan penjualan (Supriyono, 2011). Di sisi lain, Hansen dan Mowen (2007) mengartikan harga jual sebagai jumlah moneter yang menjadi beban dari suatu unit usaha dan dilimpahkan kepada pelanggan atas produk yang diserahkan serta membagi metode penetapan harga ke dalam beberapa jenis sebagai berikut.

### **2.3.1 Penetapan Harga Berdasarkan Biaya (*Cost-Based Pricing*)**

*Cost-based pricing* adalah strategi penetapan harga yang mengalokasikan biaya ke harga jual ditambah dengan tingkat keuntungan yang diharapkan (*markup*). *Cost-based pricing* merupakan salah satu cara termudah untuk menghitung harga produk atau layanan. Strategi ini dapat dinyatakan dalam dua bentuk, yaitu *full-cost pricing* dan *direct-cost pricing*. *Full-cost pricing* tergantung pada beberapa variabel, yaitu biaya tetap dan *markup* persentase, sedangkan *direct-cost pricing* mengandung biaya variabel dan *markup* persentase. Tujuan dari *cost-based pricing* adalah untuk memastikan bahwa perusahaan menerima margin keuntungan yang memenuhi tingkat pengembalian yang diharapkan. *Cost-based pricing* lebih mudah diterapkan dan dikelola daripada metode lain sehingga banyak digunakan oleh pemilik usaha.

### **2.3.2 Penetapan Harga Berdasarkan Target (*Target Costing*)**

Metode penetapan harga menggunakan *target costing* adalah pendekatan yang digunakan oleh perusahaan untuk menetapkan harga jual berdasarkan target laba yang diinginkan. *Target costing* melibatkan langkah-langkah berikut:

1. Menentukan target laba yang diinginkan dari penjualan produk.
2. Mengidentifikasi biaya produksi yang dapat diterima untuk mencapai target laba tersebut.
3. Menghitung biaya yang tersisa setelah mengurangi biaya produksi yang dapat diterima dari harga jual. Dengan demikian, *target costing* memungkinkan

perusahaan untuk merancang produk dengan biaya produksi yang sesuai dengan target laba yang telah ditetapkan.

Para ahli juga menekankan pentingnya kolaborasi antara berbagai departemen dalam perusahaan dalam penerapan metode *target costing*. Mereka menyarankan agar tim lintas fungsi, termasuk pemasaran, desain produk, produksi, dan keuangan, bekerja sama untuk mencapai target laba yang ditentukan. Kolaborasi ini memungkinkan perusahaan untuk mengoptimalkan desain produk, mengidentifikasi alternatif biaya yang lebih rendah, dan memastikan bahwa biaya produksi yang diterima tetap sesuai dengan target laba yang diinginkan.

Secara keseluruhan, metode penetapan harga menggunakan *target costing* merupakan pendekatan yang melibatkan penentuan target laba, pengendalian biaya produksi, dan kolaborasi antara departemen dalam perusahaan. Melalui penerapan metode ini, perusahaan dapat merancang produk dengan biaya yang sesuai dengan target laba yang diinginkan, memaksimalkan nilai tambah bagi pelanggan, dan meningkatkan keunggulan kompetitif jangka panjang.