

ARTIKEL

PENDEKATAN COST-PLUS PRICING DALAM PENENTUAN HARGA JUAL ROTI 2017 PADA UD RASAMANNA KEDIRI



Oleh:

LENI DWI FARIDA 14.1.02.01.0155

Dibimbing oleh:

- 1. Hestin Sri Widiawati, S.Pd., M.Si.
- 2. Sigit Wisnu Setya Birawa, S.E., M.M.

PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI 2018





Artikel Skripsi Universitas Nusantara PGRI Kediri

SURAT PERNYATAAN ARTIKEL SKRIPSI TAHUN 2018

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap

: LENI DWI FARIDA

NPM

: 14.1.02.01.0155

Telepun/HP

: 082257562770

Alamat Surel (Email)

: leni1397kdr@gmail.com

Judul Artikel

: Pendekatan Cost Plus Pricing Dalam Pendekatan Harga

Jual Roti 2017 Pada UD. Rasamannna Kediri.

Fakultas – Program Studi

: Ekonomi - Akuntansi

Nama Perguruan Tinggi

: Universitas Nusantara PGRI Kediri

Alamat Perguruan Tinggi

: Jln. KH. Ahmad Dahlan No. 76, Kediri

Dengan ini menyatakan bahwa:

 a. artikel yang saya tulis merupakan karya saya pribadi (bersama tim penulis) dan bebas plagiarisme;

b. artikel telah diteliti dan disetujui untuk diterbitkan oleh Dosen Pembimbing I dan II.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian data dengan pernyataan ini dan atau ada tuntutan dari pihak lain, saya bersedia bertanggungjawab dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Mengetahui		Kediri,3 Agustus 2018
Pembimbing I	Pembimbing II	Penulis,
Hestin Sri Widiawati, S.Pd., M.Si. 0708037605	Sigit Wisnu Setya Birawa, S.E.,M.M. 0720108202	Leni Dwi Farida 14.1.02.01.0155

Leni Dwi Farida | 14.1.02.0155 Fakultas Ekonomi - Akuntansi

simki.unpkediri.ac.id



PENDEKATAN COST-PLUS PRICING DALAM PENENTUAN HARGA JUAL ROTI 2017 PADA UD RASAMANNA KEDIRI

Leni Dwi Farida
14.1.02.01.0155
Fakultas Ekonomi - Akuntansi
Leni1397@gmail.com
Hestin Sri W.M.Si.dan Sigit Wisnu Setya Birawa.S.E.,M.M.
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

Leni Dwi Farida: Pendekatan *Cost-Plus Pricing* dalam Penentuan Harga Jual Roti pada UD.Rassamanna Kediri 2017,Skripsi, Akuntansi, FE UN PGRI Kediri,2018.

Penelitian ini dilatarbelakangi bahwa penentuan harga jual produk merupakan salah satu keputusan manajemen untuk menambah keutungan perusahaan.Penentuan harga jual tidak didasarkan pada perkiraan saja,tetapi dengan metode *cost plus pricing* merupakan salah satu metode dalam penetuan harga jual .Tujuan penelitisn ini adalah untuk menetukan dan menganalisis harga jual.Tujuan penelitian ini adalah untuk menetukan dan menganalisis harga jual produk roti dengan metode *cost plus pricing* pada UD.Rasamanna Kediri.

Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan adalah pendekatan kuantitatif dan teknik penelitian desriftif.Subyek dari penelitian ini adalah UD.Rasamanna Kediri dan obyek yang diperoleh merupakan biaya produksi dan data penjualan adalah data yang digunakan data primer dan data sekunder,Sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan wawancara,observasi.Teknik analisis dalam penelitian in adalah harga pokomproduksi dengan pendekatan *variable costing*.

Hasil penelitian menujukan bahwa terdapat selisih antara harga jual UD.Rasamanna Kediri dengan harga jual *cost plus pricing* dalam pendekatan *variable costing*.Harga jual dengan *cost plus pricing* lebih tinggi menambah laba yang dikehedaki.

KATA KUNCI: Metode *cost-plus pricing*, harga jual.



I. LATAR BELAKANG

Perusahaan adalah suatu organisasi yang bertujuan menghasilkan laba keuntungan.Laba digunakan perusahaan untuk mempertahankan hidupnya,bahkan dapat membuat usahanya lebih maju dan berkembang.Oleh karena itu itu,perusahaan harus berusaha menghasilkan barang dan jasa yang berkualitas dengan harga yang dapat dijakau konsumen sehingga perusahaan memerlukan informasi mengenai jumlah digunakan biaya dalam yang menghasilkan produk tersebut,dan sekaligus dapat menghitung menentukan harga pokok produksi pada produk yang dihasilkan Dengan adanya sistem informasi akutansi biaya,maka manajemen dapat memperoleh informasi mengenai biaya-biaya harus yang dikeluarkan untuk tujuan pengambilan.Keputusan dan memecahkan berbagai masalah yang dihadapi. Selain itu,terdapat beberapa cara yang biasa dilakukan perusahaan untuk meningkatkan laba yaitu pendapat meningkatkan pendapatan,dikurangi menggunakan biaya,dan aset-aset perusahaan lebih baik.satu secara keputusan sulit yang dihadapi suatu perusahaan adalah meningkatkan pendapatan.Hal tersebut dapat dilakukan dengan menjual lebih banyak produk,untuk perusahaan harus memaksimalkan harga jual dengan harga pasar.

Penetapan harga jual perusahaan berdasarkan biayabiaya,persaingan,permintaan dan laba yang diperoleh.Setiap menyesuaikan perusahaan menyesuaikan dengan kondisi dari faktor-faktor yang berbeda sesuai dengan sifat produk,pasar dan tujuan perusahaan.

Penentuan harga jual produk merupakan salah satu keputusan manajemen sebagai usaha untuk mempertahankan dan mengembangkan serta menambah keuntungan perusahaan Perusahaan harus memperhatikan faktorfaktor yang Mempengaruhi penentuan harga jual.Faktor-faktor tersebut berasal dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan diantara permintaan dan penawaran,biaya,keadaan ekonomi,dan lain-lain.Penentuan harga jual tidak didasarkan pada perkiraan saja,tetapi dengan perhitungan yang akurat dan teliti.

Harga jual harus dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan dan dapat menghasilkan laba yang diinginkan.Faktor biaya merupakan faktor yang utama dalam menentukan harga jual,karena biaya menggambarkan



batas minimum harus dipenuhi perusahaan agar tidak mengalami kerugian.

Harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah barang beserta jasa-jasa tertentu atau kombinasi dari kedua Tujuan penetapan harga ada bermacam-macam yaitu mencapai target pengembalian investasi atau tingkat penjualan neto suatu perusahaan, memaksimalkan profit, alat persaingan terutama untuk perusahaan sejenis, menyeimbangkan harga itu sendiri dan sebagai penentu market *share*,karena dengan harga tertentu dapat diperkirakan kenaikan atau penurunan penjualannya.

Beberapa faktor penentu harga yang perlu dipertimbangkan dalam tujuan penetapan harga yaitu,mengenal permintaan produk dan persaingan, target pasar yang hendak diraih atau dilayani, marketing mix stategi, produk baru,reaksi pesaing dan biaya produk serta perilaku biaya.

Penentuan harga jual merupakan dipikirkan baik-baik dan dalam hal initerdapat beberapa dasar penetapan hargayaitu biaya,konsumen dan persaingan Gitosudarmo (2012:268).

Pendekatan yang sering digunakan adalah biaya,karena dalam dasar biaya ini harga diperhitungkan

dengan melihat variabel biaya sebagai penentu utama.Dalam halini biaya produksi,biaya,penjualan,biaya tetap ,biaya variabel dan sebagainya dihitung terlebih dahulu baru ditetapkan harga yang diperlukan.Pada pendekatan biaya ini ada dua metode yang dapat digunakan yaitu, cost-plus dan mark-up pricing, serta break even analisys dan target pricing.Cost-plus pricing merupakan salahsatu metode yang digunakan dalam penentuan harga suatu akan dijual. Cost-plus produk yang pricing adalah suatu metode penentuan harga di mana *markup* yang sudah ditentukan sebelumnya diterapkan untuk suatu dasar harga untuk menentukan harga jual target Dalam metode cost-plus pricing terdapat dua pendekatan yaitu full costing dan variable costing Garrison dkk (2013:544).

Pendekatan adalah terdapat dua dalam penentuan harga pendekatan pokok produksi, yaitu pendekatan full costing dan pendekatan variable costing Dalam metode *full* costing biaya produksi yang diperhitungkan dalam penentuan harga pokok produksi adalah biaya bahan baku,biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead dan pabrik,baik yang berperilaku tetap dan yang berperilaku variabel Mulyadi (2014:17).



Dalam metode *variable costing*,hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel terdiri dari biaya bahan baku,biaya tenaga kerja langsung,dan biaya *overhead* pabrik variabel.

Dalam penelitian penentuan harga jual produk dengan mengunakan metode *costplus* pendekatan *variable costing* pada perusahaan CV.Atmaja Jaya terdapat selisih antara perhitungan perusahaan dengan perhitungan menggunakan *cost plus pricing* Narissa (2017).

Sedangkan,dalam penelitian harga jual dengan metode cost-plus pricing dengan pendekatan variable costing dapat meningkatkan laba yang diperoleh perusahaan dan Memudahkan manajemen dalam mengambil keputusan khususnya dalam penentuan harga jual produk.Salah satu home industry yang di Kediri berkembang adalah UD.Rasamanna yang didirikan oleh perseorangan.UD.Rasamanna bergerak dalam bidang produksi roti untuk dijual dan didistribusikan keKediri dan sekitarnya. Fitrah dan Retnani (2014).

Aktivitas usaha iniadalah memproduksi menjual dan mendistribusikan roti ke beberapa daerah.UD.Rasamanna belum melaksanakan pencatatan untuk biaya

produksi dan hanya menggunakan caracara sederhana,hal ini menyebabkan belum terbuatnya laporan keuangan.Dengan belum terbuatnya laporan keuangan menyebabkan tidak adanya perhitungan secara cermat dalam menentukan harga jual produk,usaha ini menggunakan hanya cara tradisional, yaitu perkiraan dengan ini saja, sehingga usaha hanya memperkirakan harga iual produk dengan acuan sudah mendapatkan modal kembali

Penentuan harga jual produk dengan metode yang tepat diperlukan oleh UD.Rasamanna untuk mendapatkan harga jual yang sesuai dengan pasaran,dapat dijangkau semua konsumen dan dapat menambah laba bagi perusahaan.Harga jual dengan metode cost-plus pricing dengan judul"Pendekatan Plus Pricing Dalam Penentuan Harga Jual Roti Pada UD.Rasamanna Kediri 2017".



II. METODE

A.Variabel Penelitian

1.Identifikasi Variabel

Penelitian

Variabel penelitian merupakan konstruk atau sifat yang akan di pelajari yang memiliki nilai yang bervariasi Kerlinger(2010:49).

Variabel juga sebuah lambang atau nilai yang padanya letakkan sembarang nilai atau bilangan.

Sedangkan variabel penelitian merupakan sesuatu yang berbentuk-bentuk apa saja yang ditetapkan oleh seorang peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi mengenai hal tersebut menurut Sugiyono (2011:60).

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa variabel penelitian merupakan kontruk atau sifat yang dipelajari yang memiliki nilai variansi dan variabel sebagai lambang atau nilai,berbentuk apa saja yang ditetapkan peneliti sehingga memperoleh informasi mengenai hal tersebut.

2.Denifisi Operasional

Variabel

a.Metode Cost Plus Pricing

Cost Plus Pricing merupakan salah satu metode yang digunakan untuk perhitungan harga jual sebuah barang dengan menghitung harga suatu barang per bijinya Garison (2010:11).

Sedangkan variable costing merupakan metode penentuan.kos produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam kos produksi Mulyadi (2014:17).

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa metode *cost* plus pricing merupakan slah satu metode digunakan harga jual sebuah barang menghitung barang berrbiji dengan mengunakan metode penentuan kos produksi yang berperilaku variabel ke dalam kos produksi.

b.Harga Jual

Harga jual adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa,atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat,karena memiliki atau harga jual menggunakan produk atau jasa tersebut Kotler dan Keller (2010:439)



Sedangkan harga jual dapat diartikan sebagai sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah persentase laba yang diinginkan perusahaan dan yang ditetapkan untuk mendapatkan suatu produk Swastha (2011:147).

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa harga jual merupakan sejumlah uang yang dibebankan oleh perusahan untuk memproduksi barang atau jasa ditambah perentanse untuk mendapatkan suatu bonus.

3.Pendekatan dan Teknik

Penelitian

a.Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini mengunakan pendekatan deskritif kuantitatif Sugiyono (2011:1).Pendekatan deskriftif kuantitatif merupakan pendekatan penelitian yang menggunakan data berupa angka-angka,dan di analisis menggunakan statistik".

Alasan Peneliti dalam mengunakan deskriftif kuantitatif karena data yang diperoleh berupa angka-angka yang sifatnya dapat diukur,rasional,dan sistematis.

b.Teknik Penelitian

Teknik Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskritif kuantitaif Penelitian deskriptif merupakan penelitian dimaksudkan yang untuk mengetahui keadaan,kondisi atau atau suatu hal yang dipaparkan dalam bentuk laporan.

Alasan peneliti menggunakan teknik penelitian deskriptif kuantitatif karena peneliti bermaksud untuk mengetahui kondisi atau gejala dan peristiwa yang di deskripsikan melalui penelitian ini agar diperoleh hasil relevan mengenai permasalahan yang dibahas Arikunto(2010:3).

4.Tempat Waktu Penelitian

a.Tempat Penelitian

Penelitian dilaksana-kan di UD.Rasamana Kediri.Alasan dipilihnya tempat ini sebagai tempat penelitian adalah karena pada UD.Rasamana saat ini masih menggunakan cara konvensional yaitu dengan cara perkiraan dalam menentukan Harga jual.Sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian ini,agar mendapatkan metode penentuan harga jual yang

Tepat dan mampu menambah laba perusahaan.

simki.unpkediri.ac.id



b.Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini adalah bulan maret sampai dengan juni 2018.

5. Subyek dan Obyek Penelitian

a.Subyek Penelitian

Denifisi subyek penelitian "suatu atribut sifat dan nilai dari orang,lembaga atau kegiatan yang mempunyai variansi"Sugiyono (201:13) Subjek dari penelitian ini dari UD.Rasamanna Kediri yang bergerak yang bergearng di bidang produksi roti dipimpin oleh Bapak Wisangono.

b.Obyek Penelitian

Obyek penelitian merupakan sasaran ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu tentang suatu hal objektif, valid, dan reliabel tentang suatu hal tertentu)".Obyek (variabel yang diperoleh dari penelitian ini merupakan biaya produksi untuk perhitungan harga pokok produksi yang merupakan biaya bahan baku,biaya tenaga kerja,biaya overhead pabrik,dan Harga jual Sugiyono (2012:13).

6.Sumber Dan Teknik

Pengumpulan Data

a.Sumber Data

1.Data Primer

Data primer merupakan sumber yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono 2012:187).

dalam Data primer penelitian ini adalah data yang diperoleh dari wawancara langsung dengan pemilik perusahaan untuk mendapatkan data-data dari gambaran umum perusahaan, sejarah perusahaan.

b.Data Sekunder

Data sekunder menurut
Sugiyono (2012:187)
merupakan sumber data yang
secara tidak langsung
memberikan data kepada
pengumpul data misalnya lewat
orang lain atau lewat dokumen.



Data sekunder dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari berbagai informasi tertulis mengenai kondisi situasi dan perusahaan maupun berdasarkan dokumendokumen perusahaan yang berkaitan penelitian,data dengan yang meliputi didapatkan data biaya produksi,dan biaya bahan baku,biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik mengunakan mengunakan yang metode cost plus princing dan harga jual.

2. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan suatu cara atau metode yangdigunakan untuk mengumpulkan data yang berhubungan dengan variabel penelitian.

Penelitian ini menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yang disesuaikan dengan objek penelitian sebagai berikut:

a.Studi Lapangan(Flied

Research)

Studi lapangan yaitu suatu cara untuk memperoleh data dengan meninjau langsung objek penelitian yang akan diteliti serta mengamati kegiatan-kegiatan yang ada di perusahaan berkaitan dengan masalah yang diteliti.

1.Wawancara

Penggunaan metode wawancara dalam penelitian ini yaitu dengan mengadakan tanya jawab secara langsung kepada manajemen perusahaan dengan menggunakansistem atau cara tanya jawab secara sistematis yang berorientasi pada tujuan penelitian.

Melalui metode ini diperoleh data berupa datadata tentang gambaran umum persedian dan sejarah perusahaan.

2.Observasi

Observasi merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan pengamatan dan pencatatan secara sistematistis terhadap objek yang diteliti.Dengan alasan pengunaan untuk informasi memperoleh tentang proses produksi. Melalui metode ini diperoleh data berupa proses produksi roti pada"UD.Rasamana Kediri".



7. Teknik Analisis Data

1.Menghitung Harga Pokok Jual Produksi Pokok Produksi

Penelitian ini menggunakan pendekatan *variable costing*Variable costing merupakan salah satu pendekatan penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi. variabel saja, digunakan rumus Mulyadi (2014:121).

2.Menentukan Harga Jual

Penentuan harga jual dalam penelitian ini menggunakan metode cost plus pricing, dimana menambah biaya per unit yang diperoleh dari perhitungan harga pokok produksi pendekatan variable costing. dengan persentase markup yang sudah ditentukan sebelumya, yang terdiri dari laba yang dikehendaki dan semua biaya yang bersifat tetap.

III.HASIL DAN KESIMPULAN

A. Hasil Analisis Data

1.Menghitung Harga

a.Pokok Produksi

Harga pokok produksi dengan pendekatan *variable costing* adalah sebesar Rp 889.002.000.

2. Menentukan Harga

a.Laba Yang Dikehendaki

=30 % x Rp889.002.000

= Rp 889.2%

b.Markup

Rp689.036.000+Rp112.266 .000+Rp45.000.000+Rp42. 000.000

=Rp889.002.000

c. Prosentase Markup

100%XRp 889.002.000

=889.2

d. Harga Jual Per Unit +

Biaya Variabel

1.Per Unit

Rp7.904+8.890

= Rp16.789

2.Markup Per Unit

889.2% xRp889.002.000

=Rp7.904



e.Harga Jual Dengan Metode Cost Plus Pricing

Rp 8.890 + Rp 7.904 =Rp16.794

Harga jual roti sisir rambuter dan roti sisir kering yang ditetapkan oleh UD.Rasamanna Kediri adalah Rp.8.000 sebesar sedangkan harga jual yang diperoleh setelah melakukan perhitungan dengan metode cost-plus pricing Rp16.794 dalam penelitian ini adalah sebesar Rp7.904 sehingga terdapat selisih sebesar Rp8.794.

B.Kesimpulan

Dari hasil perhitungan harga jual dengan metode cost-plus pricing dan pendekatan variable dalam perhitungan harga pokok produksinya,dapat diketahui bahwa harga iual menggunakan metode cost-plus pricing lebih dibandingkan tinggi dengan hargajual yang ditetapkan UD.Rasamanna Kediri masih yang menggunakan metode tradisional atau dengan perkiraan saja,namun perusahaan masih dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis,karena harga untuk produk yang sejenis di pasaran masih tinggi yaitu sebesar Rp8.000 sehingga perusahaan dapat menggunakan harga jual dengan metode

cost-plus pricing dalam penentuan harga jual produknya dan dapat memaksimalkan laba yang diperoleh perusahaan.

VI. PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat diambil simpulan sebagai berikut:

- 1. Berdasakan hasil pengujian dari metode cost plus pricing menujukan bahwa harga jual dari metode cost plus pricing Rp16.794 dan harga Dari UD.Rasamanna sebesar Rp 8.000 maka dalam penelitian ini sebesar Rp 7.904 sehingga dapat selisih Rp 8.794.
- 2. Bedasarkan hasil dari menentukan harga jual pokok produksi maka dengan pendekatan variable costing sebesar Rp 889.002.000 dan laba dikehendaki sebesar yang 889,2% maka markup sebesar
- 3. Rp889.002.000 sehingga prosentase 889.2 dan harga jual per unit ditambah biaya variabel maka per unit sebesar Rp 16.789 dan markup per unit sebesar Rp 7.904.



V.DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto,Suharsimi.2010.Metodologi Penelitia,Yogyakarta ,2014Akuntansi Biaya Edisi 2 (Arief Suedi.Ed)Jakarta.
- Suedi, Ed.) Jakarta: Salemba Empat.
- Fitrah,dan Retnani Penentuan Harga Jual Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Dengan Pendekatan Variable Costing.
- Garisson,dkk.2010.Akuntansi Manjerial Jakarta:Salemba Empat.
- Gayatri, W. 2013. Penentuan Harga Jual Produk Dengan Metode *Cost Plus Pricing* Pada PT Pertani (Persero) Cabang Sulawesi Utara.
- Gitosudarmo,Indriyo.2012.Manajemen Pemasaran.Yogyakarta.
- Mulyadi.2010.AkuntansiBiaya.Yogja karta:Edisi 5.
- ____.2014.Akuntansi Biaya Yogjakarta.
- ____.UUP-STIM YKPN:Edisi 5.
 - .2017,Jakarta Seletan: Salemba Empat
- Narrisa.2017.Analisis Penentuan Harga jual dengan Metode Cost-Plus Pricing Dengan Pendekatan Variable Costing dan Meningkatkan Laba Pada CV.Atmaja jaya .Kediri :Universitas Nusantara PGRI Kediri.
- Sugiyono,2010.*Metode Penelitian Bisnis* Pendekatan R&D.Bandung:Alfabeta.
- Sugiyono,2012.*Metode Penelitian Kuantitatif,Kuualitatif,Kombina si* Bandung:Alfabeta.
- Swastha,B.2010.*Azaz-Azaz Makerting,Jogjakarta*.Liberty.