

**ANALISIS PERBANDINGAN HARGA JUAL PRODUK MENURUT
PERUSAHAAN DAN HARGA JUAL PRODUK DENGAN MENGGUNAKAN
METODE *MARK UP PRICING* DENGAN PENDEKATAN *FULL COSTING*
PADA PERUSAHAAN PRATAMA FIGURA**

SKRIPSI



Disusun Oleh:

**Riski Nata Mantolu
12140032**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS UNIVERSITAS KRISTEN DUTA WACANA
YOGYAKARTA
2018**

SKRIPSI

**Analisis Perbandingan Harga Jual Produk Menurut Perusahaan dan Harga
Jual Produk Dengan Menggunakan Metode *Mark Up Pricing* Dengan
Pendekatan *Full Costing* Pada Perusahaan Pratama Pigura**

**Diajukan kepada Fakultas Bisnis Program Studi Akuntansi
Universitas Kristen Duta Wacana Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Syarat-syarat
Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Akuntansi**

Disusun Oleh:

Riski Nata Mantolu

12140032



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS UNIVERSITAS KRISTEN DUTA WACANA
YOGYAKARTA
2018**

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul:

**ANALISIS PERBANDINGAN HARGA JUAL PRODUK MENURUT PERUSAHAAN DAN HARGA
JUAL PRODUK DENGAN MENGGUNAKAN METODE MARK UP PRICING DENGAN
PENDEKATAN FULL COSTING PADA PERUSAHAAN PRATAMA FIGURA**

telah diajukan dan dipertahankan oleh:

Riski Nata Mantolu

12140032

Dalam Ujian Skripsi Program Studi Akuntansi

Fakultas Bisnis

Universitas Kristen Duta Wacana

dan dinyatakan DITERIMA untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Akuntansi pada tanggal 16 Mei 2018

Nama Dosen

1. Dra. Putriana Kristanti, MM., Ak., CA :
(Dosen Penguji)
2. Christine Novita D., S.E, M.Acc, Ak., CA :
(Dosen Penguji)
3. Drs. Marbudy Tyas Widodo, MM., Ak., CA :
(Dosen Pembimbing/Dosen Penguji)

Tanda Tangan



Yogyakarta, 28 Mei 2018

Disahkan oleh:

Dekan,



Dr. Singgih Santoso, MM

Ketua Program Studi,



Dra. Putriana Kristanti, MM., Ak., CA

**HALAMAN PERSETUJUAN
SKRIPSI**

Judul : Analisis Perbandingan Harga Jual Produk Menurut
Perusahaan Dan Harga Jual Produk Dengan
Menggunakan Metode *Mark Up Pricing* dengan
Pendekatan *Full Costing* Pada Perusahaan Pratama Pigura

Nama : Riski Nata Mantolu

NIM : 12140032

Mata Kuliah : Skripsi

Fakultas : Bisnis

Program Studi : Akuntansi

Semester : Genap

Tahun : 2017/2018

Telah diperiksa dan disetujui

di Yogyakarta

Pada Tanggal: 26 April 2018

Dosen Pembimbing



Drs. Marbudo Tyas Widodo, MM, Ak

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan bahwa sesungguhnya skripsi dengan judul:

**ANALISIS PERBANDINGAN HARGA JUAL PRODUK MENURUT PERUSAHAAN DAN
HARGA JUAL PRODUK DENGAN MENGGUNAKAN METODE MARK UP PRICING DENGAN
PENDEKATAN FULL COSTING PADA PERUSAHAAN PRATAMA FIGURA**

Yang saya kerjakan untuk melengkapi sebagian syarat untuk menjadi Sarjana pada Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Kristen Duta Wacana Yogyakarta, adalah bukan hasil tiruan atau duplikasi dari karya pihak lain di Perguruan Tinggi atau instansi manapun, kecuali bagian yang sumber informasinya sudah dicantumkan sebagaimana mestinya.

Jika dikemudian hari didapati bahwa hasil skripsi ini adalah hasil plagiasi atau tiruan dari karya pihak lain, maka saya bersedia dikenai sanksi yakni pencabutan gelar sarjana saya.

Yogyakarta, 25 April 2018



Riski Nata Mantolu

12140032

HALAMAN MOTTO

- *“Do The best and be a winner on your life (Riski Nata)”*
- “Serahkanlah segala kekuatiranmu kepada-Nya, sebab Ia yang memelihara kamu. (1 Petrus 5:7)”
- “Jika hari ini Tuhan masih memberi kita waktu, lakukan apa yang bisa kita lakukan sekarang karena besok belum tentu bisa menjadi milik kita (Tarapu)”
- "Jika ingin meraih impian bangunlah dari tidurmu sekarang (Tarapu)"
- "Kamu tidak bisa kembali kemasa lalu dan mengubahnya namun kamu bisa membuat akhir yang indah mulai saat ini (Tarapu)"
- Hidup itu adalah tantangan maka hadapilah, hidup itu adalah kesempatan maka manfaatkanlah, hidup itu adalah anugrah maka syukurilah (Pdt.Eferson Mokale, M.th.)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini dipersembahkan penulis untuk :

1. Tuhan Yesus Kristus atas berkat dan kasih-Nya yang tidak pernah berkesudahan dalam kehidupan penulis, yang sudah menyertai penulis dari awal perkuliahan sampai dengan selesainya penulisan Skripsi ini.
2. Kedua Orang Tua tercinta penulis Papa Yan A Mantolu S.H dan Mama Wasni Loliwu yang selalu memberikan dukungan lewat doa, motivasi, semangat, nasehat serta kasih sayang yang tulus juga pengorbanan secara materi dan telah memberikan kepada penulis kepercayaan penuh sehingga dapat menyelesaikan kuliah dan Skripsi ini tepat waktu dan terselesaikan dengan baik.
3. Bapak Marbudy Tyas Widodo, selaku dosen pembimbing skripsi yang telah sabar memberikan bimbingan, memberikan saran-saran, petunjuk dan motivasi dalam penulisan skripsi ini sehingga selesai tepat waktu.
4. Ibu Dra. Putriana Kristanti, M.M., Akt.,CA selaku dosen wali yang selalu mendukung saya selama proses perkuliahan berlangsung.
5. Kakak kandung saya satu-satunya Jillian Christy Mantolu yang selalu mendoakan dan mendukung saya lewat setiap motivasi dan pengetahuan yang dia berikan.
6. Kepada yang tercinta Devi Octaviani Hande yang selalu setia mendampingi penulis suka maupun duka dalam pembuatan skripsi ini.

7. Semua keluarga terkasih di Tentena, Tagolu dan Mori yang tidak pernah berhenti memberikan motivasi serta doa kepada penulis.
8. Teman-teman yaitu (Fredy Suhendra, Amos Roberth, Frisko Lobya, Hardy Sutanto, Allmendo Eje, Bella Batosau , Bella Yohana, dan Rika Kacaribu) yang sudah bersama-sama dalam suka dan duka melewati perkuliahan ini dari awal sampai selesainya skripsi ini dan menjadi motivator dan menjadi saudara yang baik.
9. Teman – teman anak Poso yang menempuh pendidikan di Jogja yaitu (Eka Parura, Ikel Tabasi, Donny Dese, Hendra Liwanto, Icong Pamona, Brayen Ratowo, Incing Tumbey, Deasy Sandewa) yang selalu memberikan motivasi dan menjadi saudara yang baik.
10. Teman-teman kos yaitu (Gilroy Heberita, Lando Kartono, Abdul Latif, Aji Santoso dan Dika Prasetyo) yang telah mengingatkan dan saling mendukung dalam proses pengerjaan skripsi.
11. Teman-teman Akuntansi 2014 yang telah membagikan ilmu, dan kebahagiaan selama masa perkuliahan.
12. Teman-teman dan seluruh keluarga besar Sintuwu Maroso Jogja yang telah memberikan pengalaman berharga dan juga memiliki rasa persaudaraan yang sangat kuat.
13. Semua pihak yang namanya tidak dapat saya sebutkan namanya satu per satu yang telah membantu, baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis haturkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas anugerah dan petunjuk-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ANALISIS PERBANDINGAN HARGA JUAL PRODUK MENURUT PERUSAHAAN DAN HARGA JUAL PRODUK DENGAN MENGGUNAKAN METODE MARK UP PRICING DENGAN PENDEKATAN FULL COSTING PADA PERUSAHAAN PRATAMA FIGURA”. Skripsi ini dibuat sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana (S1) dari Jurusan Akuntansi, Fakultas Bisnis, Universitas Kristen Duta Wacana.

Dalam kesempatan ini, penulis menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu, baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Ucapan terima kasih ini ditujukan kepada:

14. Tuhan Yesus Kristus atas berkat dan kasih-Nya yang tidak pernah berkesudahan dalam kehidupan penulis, yang sudah menyertai penulis dari awal perkuliahan sampai dengan selesainya penulisan Skripsi ini.
15. Kedua Orang Tua tercinta penulis Papa Yan A Mantolu S.H dan Mama Wasni Loliwu yang selalu memberikan dukungan lewat doa, motivasi, semangat, nasehat serta kasih sayang yang tulus juga pengorbanan secara materi dan telah memberikan kepada penulis kepercayaan penuh sehingga dapat menyelesaikan kuliah dan Skripsi ini tepat waktu dan terselesaikan dengan baik.
16. Bapak Marbudy Tyas Widodo, selaku dosen pembimbing skripsi yang telah sabar memberikan bimbingan, memberikan saran-saran, petunjuk dan motivasi dalam penulisan skripsi ini sehingga selesai tepat waktu.
17. Ibu Dra. Putriana Kristanti, M.M., Akt.,CA selaku dosen wali yang selalu mendukung saya selama proses perkuliahan berlangsung.

18. Kakak kandung saya satu-satunya Jillian Christy Mantolu yang selalu mendoakan dan mendukung saya lewat setiap motivasi dan pengetahuan yang dia berikan.
19. Kepada yang tercinta Devi Octaviani Hande yang selalu setia mendampingi penulis suka maupun duka dalam pembuatan skripsi ini.
20. Semua keluarga terkasih di Tentena, Tagolu dan Mori yang tidak pernah berhenti memberikan motivasi serta doa kepada penulis.
21. Teman-teman yaitu (Fredy Suhendra, Amos Roberth, Frisko Lobya, Hardy Sutanto, Allmendo Eje, Bella Batosau , Bella Yohana, dan Rika Kacaribu) yang sudah bersama-sama dalam suka dan duka melewati perkuliahaan ini dari awal sampai selesainya skripsi ini dan menjadi motivator dan menjadi saudara yang baik.
22. Teman – teman anak Poso yang menempuh pendidikan di Jogja yaitu (Eka Parura, Ikel Tabasi, Donny Dese, Hendra Liwanto, Icong Pamona, Brayen Ratowo) yang selalu memberikan motivasi dan menjadi saudara yang baik.
23. Teman-teman kos yaitu (Gilroy Heberita, Lando Kartono, Abdul Latif, Aji Santoso dan Dika Prasetyo) yang telah mengingatkan dan saling mendukung dalam proses pengerjaan skripsi.

11. Teman-teman Akuntansi 2014 yang telah membagikan ilmu, dan kebahagiaan selama masa perkuliahan.
12. Para Dosen dan staf pengajar lainnya yang telah mengajar dan mendidik penulis selama proses perkuliahan berlangsung.
13. Pemilik Pratama Pigura dan karyawan yang telah membantu saya dalam memperoleh data penelitian.
14. Semua pihak yang namanya tidak dapat saya sebutkan namanya satu per satu yang telah membantu, baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari masih terdapat kekurangan dan masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis menerima kritik dan saran yang sifatnya membangun dari semua pihak demi kesempurnaan laporan ini. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan pengguna pada umumnya.

Yogyakarta, 26 April 2018

Penulis,



Riski Nata Mantolu

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGAJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
ABSTRAK BAHASA INDONESIA	xix
ABSTRAK BAHASA INGGRIS	xx
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian	5
1.5. Batasan Penelitian	6

BAB II.	LANDASAN TEORI DAN STUDI PUSTAKA/LITEATUR	8
2.1.	Landasan Teori	8
2.1.1.	Pengertian Harga jual	8
2.1.2.	Peranan Harga Bagi Perusahaan	8
2.1.3.	Tujuan Penetapan Harga	9
2.1.4.	Faktor-Faktor Penetapan Harga Jual	11
2.1.5.	Biaya Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual	12
2.1.6.	Langkah-Langkah Penetapan Harga	14
2.1.7.	Metode Penentuan Harga Pokok	16
2.1.8.	Metode Penetapan Harga Jual	22
2.2.	Hubungan Antara Metode <i>Mark Up Pricing</i> dengan Metode <i>Full costing</i>	23
2.3.	Penelitian Terdahulu	25
BAB III.	METODE PENELITIAN	26
3.1.	Deskripsi Perusahaan	26
3.2.	Struktur Organisasi	27
3.3.	Alur Produksi	28
3.4.	Hasil Produk	29
3.5.	Data-Data yang Diperlukan	29
3.6.	Kerangka Pemikiran	30
3.7.	Prosedur Analisis Data	31
BAB IV.	HASIL PENELITIAN	34
4.1.	Data Biaya Perusahaan.....	34

4.1.1. Aset Tetap Perusahaan	34
4.1.2. Biaya yang Dikeluarkan Perusahaan	35
4.1.3. Harga Pasar	37
4.2. Penetapan Harga Jual Menggunakan Metode <i>Naive cost plus pricing</i>	37
4.2.1. Penetapan Harga Jual Produk Berbasis Proses Menggunakan Metode <i>Naive cost plus pricing</i>	38
4.2.2. Penetapan Harga Jual Produk Berbasis Pesanan Menggunakan Metode <i>Naive cost plus pricing</i>	40
4.2.3. Pembahasan Penetapan Harga Jual Menggunakan Metode <i>Naive cost plus pricing</i>	44
4.3. Penentuan Harga Jual Produk Menggunakan Metode <i>Mark Up Pricing</i> Dengan Pendekatan <i>Full Costing</i>	44
4.3.1. Penetapan Harga Jual Produk Berbasis Proses Menggunakan Metode <i>Mark Up Pricing</i> Dengan Pendekatan <i>Full Costing</i> ..	45
4.3.1.1. Perhitungan Harga Pokok Produk Menggunakan Metode <i>Full costing</i>	50
4.3.1.2. Perhitungan Harga Jual Produk Menggunakan Metode <i>Mark Up Pricing</i>	51
4.3.2. Penetapan Harga Jual Produk Berbasis Pesanan Menggunakan Metode <i>Mark Up Pricing</i> Dengan Pendekatan <i>Full Costing</i> ..	53
4.3.2.1. Perhitungan Harga Pokok Produk Menggunakan Metode <i>Full costing</i>	58

4.3.2.2. Perhitungan Harga Jual Produk Menggunakan Metode <i>Mark Up Pricing</i>	59
4.3.3. Pembahasan Penentuan Harga Jual Produk Menggunakan Metode <i>Mark Up Pricing</i> Dengan Pendekatan <i>Full Costing</i>	62
4.4. Analisis dan Pembahasan	62
4.4.1. Perbedaan Penetapan Harga Pokok Produk	62
4.4.2. Perbedaan Penetapan Harga Jual Produk	64
4.4.3. Perbandingan Estimasi Biaya Perusahaan.....	68
4.4.4. Perhitungan Pajak	71
BAB V. PENUTUP	72
5.1. Kesimpulan	72
5.2. Saran	73
DAFTAR PUSTAKA.....	75
LAMPIRAN	77

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 2.3.1. Penelitian Terdahulu	25
Tabel 4.1.1. Aset tetap.....	34
Tabel 4.1.2. Biaya yang dikeluarkan perusahaan	35
Tabel 4.2.1. Bahan untuk satu kali pembuatan	38
Tabel 4.2.2.1. Bahan untuk satu kali pembuatan pesanan	41
Tabel 4.2.2.2. Tenaga kerja untuk satu kali pembuatan pesanan	42
Tabel 4.3.1.1. Bahan untuk satu kali pembuatan	45
Tabel 4.3.1.2. Estimasi umur ekonomis 2 tahun	47
Tabel 4.3.1.3. Estimasi umur ekonomis 5 tahun	48
Tabel 4.3.1.4. Estimasi umur ekonomis 10 tahun	48
Tabel 4.3.2.1. Bahan untuk satu kali pembuatan pesanan	54
Tabel 4.3.2.2 Tenaga kerja untuk satu kali pembuatan pesanan	55
Tabel 4.4.1. Perbedaan harga pokok produk	63
Tabel 4.4.2. Perbedaan harga jual produk	64
Tabel 4.4.3.1 Estimasi biaya yang akan dikeluarkan perusahaan	68

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1. Struktur Organisasi	27
Gambar 3.2. Kerangka Pemikiran	30

©UKDWN

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Gambar Perusahaan Pratama Pigura	77
Lampiran 2	Gambar Proses Pengemasan	78
Lampiran 3	Gambar Produk Perusahaan	79
Lampiran 4	Surat Keterangan.....	80
Lampiran 5	Hal. Revisi.....	81

ABSTRAK

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah penentuan harga jual yang dilakukan perusahaan Pratama Pigura sudah memadai jika dibandingkan dengan penentuan harga jual berdasarkan metode *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing* dan untuk mengetahui apakah terdapat selisih antara penentuan harga jual yang dilakukan perusahaan Pratama Pigura dengan penentuan harga jual berdasarkan metode *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing*. Penelitian ini meneliti dua bentuk penentuan harga pokok yaitu metode penentuan harga pokok proses dan metode penentuan harga pokok pesanan dengan menggunakan metode *full costing* untuk penentuan harga pokok produk dan menggunakan metode *mark up pricing* untuk penetapan harga jual.

Penelitian ini dilaksanakan di perusahaan Pratama Pigura yang terletak di Daerah Istimewa Yogyakarta. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa terjadi perbedaan yaitu penentuan harga jual berbasis proses oleh perusahaan lebih rendah dibandingkan dengan harga jual menggunakan *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing* dan penentuan harga jual berbasis pesanan oleh perusahaan lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual menggunakan *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing*. Perbedaan ini terjadi karena perusahaan Pratama pigura diperkirakan masih menggunakan metode sederhana yaitu metode *naive cost plus pricing* yang tidak menghitung dan membebankan beberapa biaya yang terjadi terhadap perusahaan kedalam harga pokok produk seperti biaya non produksi yaitu biaya administrasi dan umum dan biaya pemasaran. Perusahaan juga tidak menghitung dan memasukan biaya overhead pabrik secara penuh seperti biaya overhead non kas. Harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan Pratama Pigura adalah sebesar Rp. 60.000,-/ unit untuk harga jual berbasis proses dan Rp.57.000/unit untuk harga jual berbasis pesanan sedangkan harga jual yang ditetapkan dengan menggunakan metode *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing* adalah sebesar Rp. 69.239,-/ unit untuk harga jual berbasis proses dan Rp. 52.289/unit untuk harga jual berbasis pesanan.

Kata kunci: Metode penentuan harga pokok proses, Metode penentuan harga pokok pesanan, Metode *Full Costing*, Harga Pokok Produk, Metode *Mark up Pricing*, Harga Jual.

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine whether the determination of the selling price in the company Pratama Pigura is adequate if compared with the determination of the selling price based on the method of mark up pricing with full costing approach and to determine whether there is a difference between the determination of the selling price in the company Pratama Pigura by determining the selling price based on mark up pricing method with full costing approach. This study examines two basic cost determination methods, namely process cost method and job order cost method by using the full costing method for determining the cost of the product and using the mark up pricing method to determine the selling price.

This research was conducted in the company of Pratama Pigura located in Special Region of Yogyakarta. The results of this study indicate that there is a difference that is the determination of the selling price based on process by the company is lower than the selling price using the mark up pricing with full costing approach and the determination of the selling price based on orders by the company higher than the selling price using mark up pricing with approach full costing. This difference occurs because the company Pratama Pigura is estimated to still use a simple method of naive cost plus pricing method that does not calculate and charge some costs that occur against the company into the cost of products such as non-production costs of administrative and general costs and marketing costs. Nor does the company count and incur full factory overhead costs such as non-cash overhead costs. The selling price set by the company Pratama Pigura is Rp. 60.000, - / unit for the process-based price and Rp.57.000 / unit for the order-based selling price while the selling price determined by using the mark up pricing method with the full costing approach is Rp. 69,239, - / unit for process-based selling price and Rp. 52.289 / unit for sale price based on order.

Keywords: Process Cost Method, Job Order Cost Method , Full Costing Method, Cost of Product, Mark Up Pricing Method, Selling Price.

ABSTRAK

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah penentuan harga jual yang dilakukan perusahaan Pratama Pigura sudah memadai jika dibandingkan dengan penentuan harga jual berdasarkan metode *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing* dan untuk mengetahui apakah terdapat selisih antara penentuan harga jual yang dilakukan perusahaan Pratama Pigura dengan penentuan harga jual berdasarkan metode *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing*. Penelitian ini meneliti dua bentuk penentuan harga pokok yaitu metode penentuan harga pokok proses dan metode penentuan harga pokok pesanan dengan menggunakan metode *full costing* untuk penentuan harga pokok produk dan menggunakan metode *mark up pricing* untuk penetapan harga jual.

Penelitian ini dilaksanakan di perusahaan Pratama Pigura yang terletak di Daerah Istimewa Yogyakarta. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa terjadi perbedaan yaitu penentuan harga jual berbasis proses oleh perusahaan lebih rendah dibandingkan dengan harga jual menggunakan *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing* dan penentuan harga jual berbasis pesanan oleh perusahaan lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual menggunakan *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing*. Perbedaan ini terjadi karena perusahaan Pratama pigura diperkirakan masih menggunakan metode sederhana yaitu metode *naive cost plus pricing* yang tidak menghitung dan membebankan beberapa biaya yang terjadi terhadap perusahaan kedalam harga pokok produk seperti biaya non produksi yaitu biaya administrasi dan umum dan biaya pemasaran. Perusahaan juga tidak menghitung dan memasukan biaya overhead pabrik secara penuh seperti biaya overhead non kas. Harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan Pratama Pigura adalah sebesar Rp. 60.000,-/ unit untuk harga jual berbasis proses dan Rp.57.000/unit untuk harga jual berbasis pesanan sedangkan harga jual yang ditetapkan dengan menggunakan metode *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing* adalah sebesar Rp. 69.239,-/ unit untuk harga jual berbasis proses dan Rp. 52.289/unit untuk harga jual berbasis pesanan.

Kata kunci: Metode penentuan harga pokok proses, Metode penentuan harga pokok pesanan, Metode *Full Costing*, Harga Pokok Produk, Metode *Mark up Pricing*, Harga Jual.

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine whether the determination of the selling price in the company Pratama Pigura is adequate if compared with the determination of the selling price based on the method of mark up pricing with full costing approach and to determine whether there is a difference between the determination of the selling price in the company Pratama Pigura by determining the selling price based on mark up pricing method with full costing approach. This study examines two basic cost determination methods, namely process cost method and job order cost method by using the full costing method for determining the cost of the product and using the mark up pricing method to determine the selling price.

This research was conducted in the company of Pratama Pigura located in Special Region of Yogyakarta. The results of this study indicate that there is a difference that is the determination of the selling price based on process by the company is lower than the selling price using the mark up pricing with full costing approach and the determination of the selling price based on orders by the company higher than the selling price using mark up pricing with approach full costing. This difference occurs because the company Pratama Pigura is estimated to still use a simple method of naive cost plus pricing method that does not calculate and charge some costs that occur against the company into the cost of products such as non-production costs of administrative and general costs and marketing costs. Nor does the company count and incur full factory overhead costs such as non-cash overhead costs. The selling price set by the company Pratama Pigura is Rp. 60.000, - / unit for the process-based price and Rp.57.000 / unit for the order-based selling price while the selling price determined by using the mark up pricing method with the full costing approach is Rp. 69,239, - / unit for process-based selling price and Rp. 52.289 / unit for sale price based on order.

Keywords: Process Cost Method, Job Order Cost Method , Full Costing Method, Cost of Product, Mark Up Pricing Method, Selling Price.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah suatu organisasi dimana sumber daya, seperti bahan baku dan tenaga kerja diproses untuk menghasilkan barang dan jasa bagi pelanggan. Secara umum tujuan dari perusahaan adalah memaksimalkan laba. Laba atau biasa sering disebut profit adalah selisih antara jumlah yang diterima dari pelanggan atas barang atau jasa yang dihasilkan dengan jumlah yang dikeluarkan untuk membeli sumber daya dalam menghasilkan barang atau jasa tersebut (Christianti *dkk*, 2014:209). Laba juga menjadi salah satu tolak ukur perusahaan dalam menilai kemajuan operasional perusahaan. Laba perusahaan sangat dipengaruhi oleh harga jual produk, biaya, serta tingkat penjualan.

Faktor-faktor dalam menentukan harga jual berasal dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan yang di antaranya adalah persaingan, permintaan dan penawaran, biaya, keadaan ekonomi dan lain-lain. Penentuan harga jual tidak di dasarkan pada pikiran saja, tetapi dengan perhitungan yang akurat dan teliti. Harga jual harus dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan dan harus dapat menghasilkan laba yang diinginkan.

Menurut Prawironegoro & Purwanti, (2009:19) biaya adalah kas yang dikorbankan untuk memproduksi atau memperoleh manfaat atau keuntungan dimasa mendatang. Dalam hal ini biaya merupakan faktor utama dalam menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang ingin dicapai, serta harga jual juga sangat

mempengaruhi tingkat penjualan, sedangkan tingkat penjualan akan mempengaruhi tingkat produksi dan laba yang diperoleh perusahaan. Sehingga perusahaan harus membuat keputusan yang tepat untuk menetapkan harga jual produknya. Karena jika perusahaan menetapkan harga jual produk yang tidak tepat maka perusahaan akan mengalami ketidakpastian. Misalkan perusahaan menentukan harga jual yang terlalu tinggi maka akan menyulitkan penjualan, sebaliknya jika harga jual yang ditetapkan terlalu rendah maka akan dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan (Yuli & Ernie, 2014:101). Dalam menentukan harga jual yang tepat dan akurat sebelumnya kita harus tau dulu bagaimana cara menentukan harga pokok produk yang benar karena penentuan harga pokok produk juga sangat berpengaruh dalam penentuan harga jual yang tepat dan akurat.

Menurut Mulyadi (2007: 18) metode penentuan harga pokok produk adalah menghitung semua unsur biaya kerja dalam harga pokok produksi. Ada dua metode dalam membebankan biaya ke produk yaitu metode harga pokok berbasis proses (*process costing*) dan metode harga pokok berbasis pesanan (*job order costing*). Harga pokok proses adalah metode perhitungan harga pokok produk berdasarkan kepada pengumpulan biaya-biaya produk dalam satu periode tertentu dibagi dengan jumlah unit produk periode yang bersangkutan, proses pengolahan produk secara terus menerus guna untuk mengisi persediaan barang dagang sedangkan harga pokok pesanan adalah cara perhitungan harga pokok produksi untuk produk yang dibuat berdasarkan pesanan pelanggan yang artinya produk dibuat jika perusahaan mendapatkan pesanan produk. Bastian (2008 : 40) mendefinisikan “Penentuan harga pokok adalah bagaimana memperhitungkan biaya kepada suatu produk atau jasa, yang

dapat dilakukan dengan cara memasukkan seluruh biaya produksi atau hanya memasukkan unsur biaya produksi variabel saja. Menurut Supriyono (2000 : 288) harga pokok produksi adalah jumlah biaya produksi yang melekat pada produk atau barang yang dihasilkan yang diukur dalam satuan mata uang dalam bentuk kas yang dibayarkan atau nilai jasa yang diserahkan atau dikorbankan, atau hutang yang timbul, atau tambahan modal yang diperlukan perusahaan dalam rangka proses produksi baik pada masa lalu maupun masa yang akan datang.

Penentuan harga pokok yang benar dari suatu produk akan dapat mengurangi ketidakpastian dalam penentuan harga jual. Harga pokok produk biasanya terdiri dari dua jenis biaya yaitu biaya produksi dan biaya non produksi. Dalam penentuan harga pokok produk harus diperhatikan unsur-unsur biaya apa saja yang masuk dalam harga pokok produk dan mengalokasikan unsur-unsur biaya tersebut secara tepat sehingga dapat menggambarkan pengorbanan sumber ekonomi yang sesungguhnya. Perhitungan harga pokok produk dilakukan dengan menjumlahkan seluruh unsur biaya produksi dengan biaya non produksi, sedangkan harga pokok produk per unit ditentukan dengan membagi seluruh seluruh total biaya produk dengan volume produk yang dihasilkan atau yang diharapkan akan dihasilkan. Cara seperti ini yang harus digunakan apabila berhubungan dengan prinsip akuntansi.

Mulyadi (2015 : 17) menjelaskan bahwa metode penentuan kos produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam kos produksi, terdapat dua metode pendekatan dalam penentuan harga pokok produksi, yaitu pendekatan *full costing* dan *variabel costing*. Menurut Fandi Tjiptono (2008:160) dalam menentukan harga jual suatu produk terdapat empat metode *pricing* yang berbasis biaya yaitu:

Standard markup pricing, cost plus percentage of cost pricing, cost plus fixed fee pricing dan experience curve pricing. Menurut Swastha (2000 : 154) metode penentuan harga jual dengan pendekatan biaya terbagi menjadi tiga yaitu : *Cost Plus Pricing, Mark Up Pricing method, Analisis break-event.*

Penerapan metode pada Pratama Pigura diperkirakan masih menggunakan metode sederhana yaitu metode *naive cost plus pricing* yang menetapkan harga apa adanya dengan menambahkan *mark up* yang dianggap pantas pada *cost* barang (Gunawan 2009 : 13). Berdasarkan hal tersebut peneliti tertarik untuk mengetahui dan meneliti mengenai “ANALISIS PERBANDINGAN HARGA JUAL PRODUK MENURUT PERUSAHAAN DAN HARGA JUAL PRODUK DENGAN MENGGUNAKAN METODE MARK UP PRICING DENGAN PENDEKATAN FULL COSTING PADA PERUSAHAAN PRATAMA FIGURA” di perusahaan tersebut. Hal ini dikarenakan penulis menganggap bahwa laba yang didapatkan pada perusahaan tersebut belum maksimal karena perusahaan masih menggunakan metode sederhana yang tidak memperhitungkan seluruh biaya-biaya yang menunjang proses produksi seperti dalam menentukan dan menggolongkan biaya overhead pabrik.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah:

- a. Apakah penentuan harga jual yang dilakukan Pratama Pigura sudah memadai jika di bandingkan dengan penentuan harga jual berdasarkan metode *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing*?

- b. Apakah terdapat selisih antara penentuan harga jual yang di lakukan Pratama Pigura dengan penentuan harga jual berdasarkan metode *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing*?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk menganalisis:

- a. Untuk mengetahui apakah penentuan harga jual yang di lakukan Pratama Pigura sudah memadai jika di bandingkan dengan penentuan harga jual berdasarkan metode *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing*.
- b. Untuk mengetahui apakah terdapat selisih antara penentuan harga jual yang di lakukan Pratama Pigura dengan penentuan harga jual berdasarkan metode *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing*.

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak antara lain:

- a. Bagi penulis (Mahasiswa)

Hasil penelitian ini sebagai sarana untuk menerapkan disiplin ilmu, khususnya dalam bidang akuntansi manajemen serta merupakan salah satu prasyarat akademis dalam rangka meraih gelar sarjana akuntansi (S1) Universitas Kristen Duta Wacana.

b. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini dapat digunakan oleh pihak Pratama Pigura sebagai sumber informasi yang berguna bagi Perusahaan dan dapat menjadikannya sebagai bahan evaluasi untuk pengembangan perusahaan yang lebih baik.

c. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini merupakan tambahan informasi dan referensi yang berguna bagi pembaca apabila ingin memanfaatkan tulisan ini.

1.5. Batasan Penelitian

Agar masalah yang diteliti tidak terlalu umum dan spesifik, maka penelitian dibatasi sebagai berikut:

- a. Penelitian ini hanya dilakukan di perusahaan Pratama Pigura dengan menggunakan metode studi kasus. Studi kasus adalah metode yang mengambil beberapa element untuk di teliti secara mendalam.
- b. Penelitian ini hanya meneliti penentuan harga pokok produk menggunakan pendekatan *full costing*.
- c. Penelitian ini hanya meneliti penentuan harga jual menggunakan metode *mark up pricing*.
- d. Penelitian ini meneliti 2 metode pengumpulan harga pokok yaitu metode harga pokok berbasis proses dan metode harga pokok berbasis pesanan.
- e. Penelitian ini hanya meneliti salah satu jenis produk yang dihasilkan perusahaan yaitu pigura jenis *fiber* dengan ukuran 60cm x 40cm sebagai persediaan barang

dagang (berbasis proses) dan berdasarkan jasa pesanan pigura untuk dekorasi kafe (berbasis pesanan).

©UKDWN

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian analisis perbandingan harga jual produk menurut perusahaan dan harga jual produk dengan menggunakan metode *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing* pada perusahaan Pratama Pigura, maka di peroleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Perusahaan masih menggunakan metode sederhana dalam penentuan harga jual yang diperkirakan menggunakan metode *naive cost plus pricing*. Dalam menentukan harga jual berbasis proses perusahaan menetapkan harga sebesar Rp.60.000,- per unit dan harga jual berbasis pesanan perusahaan menetapkan harga sebesar Rp.57.000,- per unit.
2. Dihitung menggunakan metode *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing* harga jual berbasis proses sebesar Rp.69.239,- per unit dan harga jual berbasis pesanan sebesar Rp.52.289,- per unit.
3. Terjadi perbedaan harga pokok produk yang di tentukan oleh perusahaan dan harga pokok produk menggunakan metode *full costing* dengan selisih sebesar Rp. 4.786,- per unit untuk metode penentuan harga pokok berbasis proses dan Rp. 438,- per unit untuk metode penentuan harga pokok berbasis pesanan.
4. Terjadi perbedaan harga jual produk yang di tentukan oleh perusahaan menggunakan metode *naive cost plus pricing* dan harga jual produk menggunakan metode *mark up pricing* dengan selisih sebesar Rp. 9.239,- per

unit untuk metode penentuan harga jual berbasis proses, dan Rp. 4.711,- per unit untuk metode penentuan harga jual berbasis pesanan.

5. Penentuan harga jual berbasis pesanan relatif lebih rendah dibandingkan harga jual berbasis proses.
6. Penentuan harga jual berbasis proses menurut perusahaan lebih rendah jika dibandingkan dengan harga jual menggunakan metode *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing*.
7. Penentuan harga jual berbasis pesanan menurut perusahaan lebih tinggi jika dibandingkan dengan harga jual menggunakan metode *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing*.
8. Penentuan harga jual menggunakan metode *naive cost plus pricing* dianggap belum memadai karena tidak memperhitungkan dan membebankan beberapa elemen-elemen biaya yang terjadi didalam perusahaan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis memberikan saran dalam rangka penetapan harga jual kepada perusahaan Pratama Pigura adalah sebagai berikut :

1. Sebaiknya perusahaan lebih memperhatikan semua unsur biaya yang ada didalam perusahaan baik itu secara kas maupun non kas seperti biaya penyusutan peralatan pabrik.
2. Sebaiknya perusahaan lebih teliti dalam pembebanan biaya overhead pabrik, biaya tenaga kerja administrasi dan umum, biaya alat tulis kantor (ATK) dan biaya pemasaran karena dalam penetapan biaya overhead pabrik berbasis

pesanan mempunyai cara perhitungan yang berbeda dibandingkan dengan penetapan biaya berbasis proses.

3. Dalam penentuan harga pokok produk sebaiknya perusahaan menambahkan biaya non produksi seperti biaya administrasi dan umum dan biaya pemasaran terhadap total biaya produk agar harga pokok produk yang ditetapkan diharapkan lebih efisien karena menutup seluruh biaya yang terjadi didalam perusahaan.
4. Sebaiknya perusahaan mempertimbangkan dan menghitung tingkat keuntungan yang ingin didapatkan sesuai dengan tingkat risikonya agar perusahaan mempunyai perhitungan secara khusus dalam menetapkan persentase laba yang diharapkan.
5. Sebaiknya perusahaan menggunakan metode *full costing* dalam penetapan harga pokok produk dan menggunakan metode *mark up pricing* dalam menetapkan harga jual produk karena jika perusahaan tetap melakukan penetapan harga jual menggunakan metode *naive cost plus pricing* maka perkembangan yang akan dialami perusahaan akan terhambat dikarenakan perusahaan tidak memperoleh laba secara maksimal dan juga akan membahayakan tingkat penjualan karena harga jual berbasis pesanan terlalu tinggi jika dibandingkan dengan penentuan harga jual menggunakan metode *mark up pricing* dengan pendekatan *full costing*.

DAFTAR PUSTAKA

- Darsono, Prawironegoro (2009). *Akuntansi Manajemen, Edisi 3*. Yogyakarta : Mitra Wacana Media.
- Eprilianta, Silvania. (2011). “*Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Tahu Dengan Metode Full Costing Pada Industri Kecil (Studi Kasus CV Laksa Mandiri)*”. (tidak diterbitkan). Jurusan Ekonomi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
- Gunawan, Michael. (2009). *Penentuan Harga Jjual Perusahaan Dengan Metode Full Costing Pada PT.Danliris di Sukoharjo*. Sukoharjo : Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret.
- Hansen & Mowen. (2001). *Manajemen Biaya, Buku II* , Jakarta : Penerbit Salemba Empat.
- Komara, B., & Sudarma, A. (2016). Jurnal Ilmu Ekonomi Vol. 5 Edisi 9, Okt 2016. *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pada CV Salwa Meubel*, 18-29.
- Kotler Philip, Amstrong. (2001). *Prinsip- Prinsip Pemasaran, Jilid I*, Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Kotler Phillip. (2002). *Manajemen Pemasaran, Jilid II*, Jakarta : Penerbit PT. Prehalindo.
- Kotler Philip, Armstrong. (2008). *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Jakarta : Erlangga.
- Mulyadi. (2001). *Akuntansi Manajemen Konsep Manfaat & Rekayasa, Edisi Ketiga*, Jakarta : Penerbit Salemba Empat.
- Mulyadi. (2010). *Akuntansi Biaya*. Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta.
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya. Edisi Kelima*. Cetakan Ketigabelas. UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Natalia.C, Sabijono H, Runtu.T. (2014). *Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pada UD.Sinar Sakti*. Manado : Universitas Sam Ratulangi.
- Samsul, Nienik H. 2013. *Perbandingan Harga Pokok Produksi Full Costing Dan Variabel Costing Untuk Harga Jual CV. Pyramid*. Jurnal Emba. Vol.1 No.3. ISSN 2303-1174.

Supriyono. (2000). *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Harga Pokok. Edisi Pertama*. Yogyakarta: BPFE.

Sutojo.S. (2001). *Menyusun Strategi Harga* , Jakarta : Penerbit Damar Mulia Pustaka.

Swastha Basu, Irawan.
(2005). *Menejemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta : Liberty.

Witjaksono, Armanto. (2006). *Akuntansi Biaya*, Jakarta: Graha Ilmu.

Wahyono,B. (2012). *Pendidikan ekonomi*. Retrieved from metode penetapan harga berdasarkan biaya : Mark up pricing method :
http://www.pendidikanekonomi.com/2015/05/metode-penetapan-hargaberdasarkan_24.html

Yuli & Ernie. (2014). *Analisis Penentuan Harga Jual Berdasarkan Metode Cost-Plus Pricing Dengan Pendekatan Full Costing*. Jakarta : Universitas bunda melia.