

BAB V

PEMBAHASAN

A. Pembahasan tentang Kelayakan Harga Jual Produk

Menurut Sodiki harga jual produk harus dapat menutup seluruh biaya perusahaan, bukan hanya biaya produksi, tetapi juga biaya non produksi seperti biaya administrasi umum dan pemasaran. Pendekatan yang lazim untuk menentukan harga jual produk standar adalah menerapkan formula *cost plus*.⁵³ Menurut pendekatan ini, harga jual adalah biaya (*cost*) ditambah dengan *markup* sebesar persentase tertentu dari biaya tersebut. *Markup* harus ditentukan sedemikian rupa sehingga yang diinginkan dapat tercapai.

Dalam pendekatan ini dikenal empat pendekatan dalam menentukan harga jual yaitu :

a. Biaya Produksi Penuh (*Full Costing*)

Menurut pendekatan ini, biaya produksi terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan *overhead* pabrik tetap dan variabel.

⁵³S, B, dkk, *Akuntansi Biaya Edisi 2*, (Jakarta : Salemba Empat, 2015) Hlm. 154

b. Biaya Penuh (*Full Cost*)

Full cost adalah seluruh biaya perusahaan yang terdiri atas biaya produksi total (variabel plus tetap) dan biaya nonproduksi total (variabel plus tetap).

c. Biaya Produksi Variabel (*Variable Costing*)

Menurut pendekatan *cost plus pricing*, biaya produk hanya terdiri atas biaya variabel yang diperlukan untuk memproduksi barang/jasa. Elemen biaya produk hanya meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik variabel. Biaya *overhead* pabrik tetap dianggap bukan biaya produksi, melainkan biaya perioda (*period cost*).

d. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Variable cost adalah seluruh biaya variabel baik biaya produksi variabel maupun biaya nonproduksi variabel.

Sedangkan laba menurut Soemarso

S.R

⁵⁴“Laba adalah selisih lebih pendapatan atas biaya-biaya yang

⁵⁴P, D, *Perhitungan Harga Pokok Produksi dalam Menentukan Harga Jual melalui Metode Cost Plus Pricing dengan Pendekatan*

terjadisehubungan dengan kegiatan usaha, untuk memperoleh pendapatan tersebut selama periode tertentu." Menurut Kotler, "Laba adalah pendapatan (*revenue*) dikurangi biaya-biaya (*cost*)." Dari pendapat ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa laba adalah selisih antara pendapatan dengan biaya-biaya yang terjadisehubungan dengan kegiatan usaha dalam suatu periode tertentu.⁵⁵

Dalam proses penghitungan harga jual yang didasarkan pada perhitungan cost plus pricing dapat dilakukan perhitungan dengan rumus : $\text{Harga jual} = \text{Taksiran biaya penuh} + \text{Laba yang diinginkan}$

.Perhitungan taksiran biaya dapat dilakukan melalui dua pendekatan, yaitu *full costing* dan *variable costing*. *Full costing* saat penentuan harga jual yakni dengan biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, overhead pabrik (variable dan tetap). Administrasi dan umum, serta pemasaran yang merupakan kegunaan dari taksiran total biaya. Sedangkan pada pendekatan *variable costing*, taksiran total biaya

Full Costing (Studi Kasus PT.PRIMA ISTIQAMAH SEJAHTERA DI MAKASSAR, 2017). Skripsi. UIN Alauddin Makassar. Hlm. 13

⁵⁵*Ibid.*, hlm. 3

yang digunakan sebagai dasar untuk menentukan harga jual meliputi biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, overhead pabrik variable, administrasi dan umum, serta pemasaran.⁵⁶

Dan dalam proses penghitungan harga yang dilakukan oleh Perusahaan Ali Pakan Satwa, mereka menggunakan cara yang pemilik ukir cukup sederhana. Cara tersebut yakni dengan cara menambahkan harga beli, harga produksi dan laba yang diinginkan atau laba taksiran. Cara tersebut tentusua dengan teori *cost plus pricing cost plus pricing* yang memiliki rumus $\text{Harga jual} = \text{Taksiran biaya penuh} + \text{Laba yang diinginkan}$. Sedangkan cara menghitung laba yang digunakan oleh Ali Pakan Satwa adalah dengan menggunakan taksiran laba yang diinginkan yakni disesuaikan dengan jumlah barang di gudang, naik turunnya permintaan serta keadaan pasar.

Meskipun Ali Pakan Satwa tidak memiliki catatan akuntansi, penghitungan harga canggih, serta tenaga-tenaga ahli dalam proses produksi dan proses manajemen harga, namun Ali

⁵⁶Sunarto, *Akuntansi Manajemen*, (Yogyakarta : AMUS Yogyakarta, 2004), hlm. 179-185.

pakanSatwadenganotodidakmampubertahanlebihdari 20
 taunmemenuhikebutuhanbekatul di daaerahKanigorodanSekitarnya.

Lebihjauhlagi, karyawan, *reseller*
 danjugakaryawanmerasatidakadamasalahdenganharga yang
 ditentukanoleh Ali danNaningsecaraotodidaktersebut.Perusahaan
 terusberkembang, Karyawanterustercukupihaknya,
 danpelangganmerasatidakkeberatandenganhargajualproduk yang
 telahditentukan.

B. RekomendasiPeneliti

Harusdiakui Ali
 PakanSatwamerupakanmasalahsatudarisekianbanyakperusahaan yang
 berdiritanpatangan-tanganahli yang
 menggelutibidangekonomibisnisatauteori-teoritentangteoribisnis.Seperti
 yang terjadi di Ali PakanSatwa, menurutKasmirdanJa'far, beberapaaspek
 yang dianalisisdalamkelayakanbisnisnyaknimenejemen, danjugafinansial.⁵⁷

⁵⁷KasmirdanJa'far, StudiKelayakanBisnis, EdisiRevisiRineka, (Jakarta: Cipta
 Jakarta, 2003), hlm. 27

Aspek manajemen meliputi distribusi tugas untuk mengerjakan proyek atau bagian tertentu dalam sebuah perusahaan.⁵⁸ Sedangkan yang terjadi pada Ali pakan Satwa adalah distribusi tugas yang masih menumpuk di satu atau dua orang saja. Seperti posisi Ali sebagai pemilik, selain sebagai manajer utama, pengawas dan penentu harga produk, ia juga masih dibebani untuk memperluas jaringan pelanggan.

⁵⁹Menawarkan bekatul merek ke beberapa peternak yang masih bingung memilih bekatul yang bagus. Tentu ini menjadi fokus kajian tersendiri dalam sebuah penelitian, sehingga peneliti membatasi rekomendasi dalam fokus ini.

Dan pembahasannya direkomendasikan lebih dipertajam di bagian Finansial. Masih menurut Kasmirdan Ja'far, dalam sebuah usaha yang menjadi bagian dari aspek finansial adalah tentang adanya komponen-komponen aspek keuangan, diantaranya adalah 1) Penerimaan, 2) Analisis Investasi, 3) Laporan Laba Rugi per periode, 4) Laporan Laba Rugi Komparatif.⁶⁰

⁵⁸ Ibid.,

⁵⁹ Hasil wawancara dengan Pak Ali pemilik Ali Pakan Satwa pada hari Selasa 06 Agustus 2019 pukul 13.41

⁶⁰ Kasmirdan Ja'far, Studi Kelayakan Bisnis, Edisi Revisi Rineka, (Jakarta: Cipta Jakarta, 2003), hlm. 25

Beberapa komponen di atas,
mungkin dianggap tidak wajib dimiliki oleh beberapa pengusaha yang
memulai bisnisnya dengan rinci dan analisa yang otodidak. Seperti yang
terjadi di Ali Pakan Satwa,
tanpa memiliki buku khusus catatan keuangan dan manajemen yang
rapimerekat tetap mampu mengembangkan usahanya hingga bersekalabesarse
pertisekarang.

Meskipun demikian, peneliti menyarankan Ali
Pakan Satwa memenuhi beberapa aspek di
atas. Aspek manajemen untuk perkembangan perusahaan lebih maju lagi,
dan aspek finansial atau keuangan agar analisis keuangan,
labarugi dapat diketahui per periodiknya. Hal
tersebut tentu saja sebagai kontrol dan pedoman keuangan serta produksi Ali Pak
an Satwa.