

# FABIANUS NDUWA

*by* Unitri Press

---

**Submission date:** 14-Aug-2022 10:25PM (UTC-0400)

**Submission ID:** 1882562619

**File name:** FABIANUS\_NDUWA.docx (135.33K)

**Word count:** 1227

**Character count:** 7878

**1**  
**PENENTUAN *COST OF GOOD SOLD* DAN PENERAPAN METODE  
*COST PLUS PRINCING* DALAM PENENTUAN HARGA JUAL  
MENGUNAKAN PENDEKATAN *FULL COSTING*  
(STUDY PRODUKSI KURSI ROTAN UD PA TAMAN)**

**6**  
**SKRIPSI**



Disusun Oleh

**FABIANUS NDUWA**

**NIM : 2018110084**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS TRIBHUWANA TUNGGADDEWI**

**MALANG**

**2022**

## **RINGKASAN**

Tujuan riset ini adalah menganalisis harga pokok produksi dan penetapan harga yang dilakukan di UD Pa Taman. Pada harga dilakukan perhitungan dengan metode full costing serta pada penggunaan perhitungan harga jual yaitu costplus pricing. Penelitian yang dilakukan berjenis deskriptif kualitatif. Data yang digunakan merupakan data primer berupa wawancara serta data-data berkaitan dengan biaya produksi yang didapatkan pada UD Pa Taman. Pada data sekunder didapatkan berdasarkan pada jurnal, buku dan lainnya. Hasil temuan dari penelitian menunjukkan harga pokok yang dihitung pada UD Pa Taman memiliki nilai yang lebih rendah daripada harga pokok produksi. HPP yang dilakukan UD Pa Taman untuk tahun 2021 yaitu Rp 353.263.000. Sedangkan perhitungan HPP perhitungan full costing berada pada besaran Rp 355.018.000. Selain itu juga UD Pa Taman dalam menetapkan harga jual dilakukan hanya berdasarkan pada estimasi hitungan per kursi rotan dengan mark up sebesar 10%, yaitu Rp 724.900. Pada cost plus pricing dengan mark up 10% dimana lebih tinggi dibandingkan UD Pa Taman yaitu Rp 731.772. Jadi penetapan harga jual harus tepat sehingga dapat mengurangi resiko kerugian pada UD Pa Taman.

**Kata Kunci : Harga Pokok Produksi, Full Costing, Cost Plus Pricing, Harga Jual**

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dengan semakin canggihnya teknologi yang ada saat ini dapat banyak membantu para pesaing bisnis sehingga dapat menciptakan persaingan dan keberagaman usaha. Dengan semakin mudah mengupdate internet, sehingga banyak orang yang semakin dapat mengembangkan kemampuan dalam melakukan produksi dan melakukan pemasaran produksinya. Tujuan dari dibentuknya usaha yaitu untuk mendapatkan keuntungan meskipun hal lainnya dianggap penting seperti membuka peluang kerja serta berdaya saing. Namun keuntungan yang menjadi tujuan perusahaan merupakan tujuan utama yang dilakukan untuk pengembangan perusahaan secara terus menerus demi mengungguli persaingan.

Namun terlepas dari itu semua banyak kita temui sekarang perusahaan yang mengalami penurunan dalam mengembangkan bisnis yang mereka jalankan. Menurut Taroreh, Pangemanan, dan Swedia (2021), penyebab dari sulitnya bertahan dalam bisnis saat ini yaitu melemahnya secara fundamental pada bisnis yang dilakukan. Perencanaan ini perlu dilakukan dan melingkupi alat modal, keuangan serta harga pokok produksi (HPP). Kelemahan dasar pada usaha yang dilakukan seperti tidak tepatnya pada metode yang digunakan untuk menentukan HPP. Harga tersebut digunakan sebagai nilai tukar terhadap produk yang dihasilkan Menurut (Taroreh, Pangemanan dan Suwetja, 2021), Kelemahan dasar yang dialami tidak mampunya dalam menghitung HPP dari sebuah produk. Kartika dan Bakhtiar (2020). Dalam menentukan harga jual dapat dipertimbangkan dengan target keuntungan yang diharapkan serta harga yang kompetitif dengan pesaing dan didasari dengan ketelitian terhadap biaya lainnya.

Harga jual merupakan salah satu hal krusial pada penjualan. Menurut Kartika dan Bakhtiar (2020) penentuan harga jual suatu produk merupakan salah satu problem yang dihadapi manajer suatu perusahaan. Pada dasarnya harga jual merupakan sesuatu yang sangat erat dengan perolehan keuntungan profit di setiap perusahaan. Pada penetapan harga sering ditemui kesalahan pada harga yang terlalu rendah ataupun tinggi yang mengakibatkan citra buruk terhadap perusahaan karena akan mengakibatkan penurunan jumlah penjualan karena tingkat permintaan konsumen menurun yang mengakibatkan menurunnya jumlah pendapatan. Sebaliknya penawaran harga jual yang terlalu rendah dapat meningkatkan resiko kebangkrutan perusahaan karena permintaan konsumen yang terlalu tinggi karena melihat harga yang

terjangkau mengakibatkan ketidak seimbangannya antara biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk proses produksi dengan pendapatan yang diperoleh, sehingga mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Kebijakan yang tepat dalam penentuan suatu harga jual adalah suatu yang sangat penting. Karena dengan adanya kebijakan ini dapat mempengaruhi tingkat persentase laba yang diinginkan perusahaan (Sari dan Nasution, 2018). Harga yang ditentukan merupakan pertumbuhan dari HPP serta keuntungan dari yang direncanakan. Mark up yang dihitung berdasarkan pada laba dan biaya non produksi dengan menggunakan *cost plus pricing* sebagai metodenya. *Cost plus pricing* berkaitan dengan besaran pengaruh pada keberlanjutan perusahaan dalam menutupi biaya lainnya serta memperoleh keuntungan.

Salah satu yang menjadi tolak ukur dari konsumen adalah harga jual. Maka perusahaan pada penentuan HPP perlu melakukan berbagai pertimbangan seperti biaya operasional, produksi serta keuntungan yang direncanakan, daya beli konsumen dan lain-lain Kristanti, dalam (Dian Purnama 2017) .

Pada tahapan produksi, ditentukannya harga jual merupakan hal terpenting dalam perusahaan untuk dapat memperoleh keuntungan. Penggunaan metode salah satunya dengan *cost plus pricing*. Pada metode tersebut dilakukan perhitungan pada biaya HPP dengan pendekatan *variabel costing* dan *full costing*. *Variabel costing* adalah penentuan HPP dengan sifat menghitung variabel saja yang dilakukan perhitungan seperti biaya tenaga kerja, bahan baku serta BOP (Mulyadi, 2016). Mulyadi (2016:17) menjelaskan *Full costing* adalah ditentukannya HPP dengan perhitungan keseluruhan unsur biaya produksi seperti biaya tenaga kerja, bahan baik BIP dan lainnya yang memiliki sifat variabel dan tetap.

Perusahaan dengan tahapan produksi yang mengolah bahan baku hingga menjadi barang komersil memiliki peranan penting dalam menentukan HPP untuk menentukan harga jual. Yulinda (201:10) menjelaskan harga jual merupakan nilai dari sebuah produk yang dipasarkan atau ditawarkan dalam pasar dengan keuntungan yang direncanakan oleh perusahaan. Sehingga penentuan harga jual erat kaitannya dengan menarik minat beli.

Usaha yang dikembangkan dengan menganalisis antara laba dan biaya lainnya yang dibayarkan dalam memperoleh keuntungan yang diharapkan. Karena dari laba yang dihasilkan inilah keberlangsungan usaha akan terjadi dan inilah yang menjadi harapan setiap perusahaan. Bagian terpenting dalam meningkatkan laba adalah bagaimana cara yang tepat dalam peningkatan produk yang diproduksi. Karena semakin meningkatnya laba maka peningkatan

penjualan dari produk harus dilakukan. Kuantitas serta kualitas dari produk memiliki pengaruh pada meningkatnya penjualan.

Mengingat penentuan harga jual produk sangat penting untuk kemajuan bisnis di masa yang akan datang maka peneliti tertarik untuk mengambil judul, **Penentuan *Cost Of Good Sold* dan Penerapan Metode *Cost Plus Pricing* Dalam Menentukan Harga Jual Menggunakan Pendekatan *Full Costing Study* Produksi Kursi Rotan UD Pa Taman.**

### 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pada penjelasan latar belakang maka peneliti merumuskan permasalahan pokok dalam penelitian ini antara lain:

1. Apakah UD Pa Taman sudah menerapkan metode *Cost Plus Pricing* untuk penetapan harga jual menggunakan *full costing*?
2. Apakah dengan menggunakan metode *costplus pricing* menggunakan *full costing* dapat menentukan harga jual secara akurat?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang diharapkan peneliti antara lain yaitu:

1. Untuk mengetahui penerapan metode harga jual UD Pa Taman menggunakan *CostPlus Pricing* menggunakan pendekatan *Ful Costing*.
2. Untuk mengetahui penerapan *CostPlus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* dapat menentukan harga jual secara tepat pada UD Pa Taman.

### 1.4 Manfaat Penelitian

Berikut merupakan manfaat dengan dilakukannya penelitian ini yang diharapkan antara lain:

#### 1. Manfaat Teoritis

Temuan dalam penelitian mampu bermanfaat untuk menambah wawasan tentang penerapan metode *cost plus pricing* menggunakan pendekatan *full costing* dalam menentukan harga jual. Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai bahan referensi untuk peneliti berikutnya.

#### 2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini kiranya menjadi wujud nyata dalam mendalami teori dengan praktek nyata dalam dunia kerja sehingga diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan yang nyata, yang diperoleh dibangku kuliah dalam dunia kerja nyata.

b. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Tribhuwana Tungadewi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan pada bidang akuntansi sebagai bahan masukan dalam rangka membuat karya ilmiah selanjutnya.

c. Bagi UD Pa Taman

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi UD Pa Taman sebagai tambahan pengetahuan untuk dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dalam menentukan harga jual yang tepat.

3. Manfaat Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai rujukan tambahan dalam lanjutan tentang Penerapan *Cost Of Good Sold* dan Penerapan Metode *Cost Plus Pricing* Dalam Menentukan Harga Jual Menggunakan Pendekatan *Full Costing*.

# FABIANUS NDUWA

## ORIGINALITY REPORT

23%

SIMILARITY INDEX

22%

INTERNET SOURCES

10%

PUBLICATIONS

9%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1	<a href="http://proceeding.unpkediri.ac.id">proceeding.unpkediri.ac.id</a> Internet Source	3%
2	<a href="http://ejournal.unsrat.ac.id">ejournal.unsrat.ac.id</a> Internet Source	3%
3	<a href="http://text-id.123dok.com">text-id.123dok.com</a> Internet Source	2%
4	<a href="http://eprints.perbanas.ac.id">eprints.perbanas.ac.id</a> Internet Source	1%
5	Submitted to Universitas Ibn Khaldun Student Paper	1%
6	<a href="http://rinjani.unitri.ac.id">rinjani.unitri.ac.id</a> Internet Source	1%
7	<a href="http://repository.unmuhjember.ac.id">repository.unmuhjember.ac.id</a> Internet Source	1%
8	<a href="http://repository.uinsu.ac.id">repository.uinsu.ac.id</a> Internet Source	1%
9	<a href="http://repository2.unw.ac.id">repository2.unw.ac.id</a> Internet Source	1%



10	<a href="http://ejournal.unitomo.ac.id">ejournal.unitomo.ac.id</a> Internet Source	1 %
11	<a href="http://repository.usd.ac.id">repository.usd.ac.id</a> Internet Source	1 %
12	<a href="http://danielstephanus.wordpress.com">danielstephanus.wordpress.com</a> Internet Source	1 %
13	<a href="http://tipslaptopkomputer.wordpress.com">tipslaptopkomputer.wordpress.com</a> Internet Source	1 %
14	<a href="http://www.eastjavabiz.org">www.eastjavabiz.org</a> Internet Source	1 %
15	Alfian Maliki, Heru Satria Rukmana. "Calculation of Cost of Production Using the Job Order Costing Method Against Determination of Selling Prices at PT OTO Media Kreasi", Neraca : Jurnal Akuntansi Terapan, 2020 Publication	1 %
16	<a href="http://journal.poltekkesdepkes-sby.ac.id">journal.poltekkesdepkes-sby.ac.id</a> Internet Source	1 %
17	<a href="http://www.scribd.com">www.scribd.com</a> Internet Source	1 %
18	Mohamad Basuni, Khalid Iskandar. "Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Pada Rajaswa	1 %

# Coffee", Journal of Economic and Management (JECMA), 2021

Publication

19

[adoc.pub](http://adoc.pub)

Internet Source

1 %

20

[johannessimatupang.wordpress.com](http://johannessimatupang.wordpress.com)

Internet Source

<1 %

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography Off

# FABIANUS NDUWA

---

## GRADEMARK REPORT

---

FINAL GRADE

**/0**

GENERAL COMMENTS

**Instructor**

---

PAGE 1

---

PAGE 2

---

PAGE 3

---

PAGE 4

---

PAGE 5

---

PAGE 6

---