

**ANALISIS METODE ABSORPTION COSTING DENGAN COST PLUS PRICING DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL PADA KIOS TOPAS AMURANG***ANALYSIS OF THE ABSORPTION COSTING METHOD WITH COST PLUS PRICING IN DETERMINING THE SELLING PRICE IN KIOS TOPAS AMURANG*

Oleh:

**Barbara A. Sondakh<sup>1</sup>**  
**David P.E. Saerang<sup>2</sup>**  
**Olivia Y.M. Sardjono<sup>3</sup>**<sup>123</sup>Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Sam Ratulangi

Email:

[1claudiasondakh2504@gmail.com](mailto:claudiasondakh2504@gmail.com)[2d\\_saerang@unsrat.ac.id](mailto:d_saerang@unsrat.ac.id)[3oliviasardjono@unsrat.ac.id](mailto:oliviasardjono@unsrat.ac.id)

**Abstrak:** *Absorption Costing* merupakan salah satu metode akuntansi yang digunakan dalam perhitungan biaya produksi. Metode ini hanya menghitung biaya produksi yang berkaitan langsung dengan pembuatan produk. *Cost Plus Pricing* adalah penentuan harga jual yang menambahkan presentase tertentu yang diinginkan perusahaan sebagai keuntungan di atas biaya atau harga perolehannya atau harga pokoknya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melihat bagaimana penentuan harga jual yang dihasilkan menurut metode *absorption costing* dan *cost plus pricing*. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan perbedaan harga jual yang cukup kontras dimana harga jual actual (pemilik) lebih tinggi dari harga jual berdasarkan teori absorb. Hal ini terjadi karena perusahaan tidak melakukan perhitungan berdasarkan biaya, melainkan hanya berdasarkan atas harga pasar serta metode perkiraan yang didasarkan atas pengalaman pemilik dalam menjalankan usaha. Oleh karena itu Jika perusahaan ingin menarik konsumen yang lebih banyak lagi dengan menggunakan strategi penentuan harga jual perusahaan dapat menurunkan harga jual seperti yang dihitung menggunakan metode *absorption costing* dan *cost plus pricing*. Karena harga jual tersebut sudah dikalkulasikan dengan keuntungan yang ingin dicapai perusahaan dengan kata lain menjual biapong dengan harga tersebut perusahaan masih tetap memiliki keuntungan yang diinginkan.

**Kata Kunci:** Biaya Produksi, *Absorption Costing*, *Cost Plus Pricing*

**Abstract:** *Absorption Costing* is one of the accounting methods used in calculating production costs. This method only calculates production costs that are directly related to product manufacturing. *Cost Plus Pricing* is paying a selling price that adds a certain prize that the company wants as profit on top of the cost or cost of acquisition or cost of goods. The purpose of this study is to see how selling costs are generated based on *absorption costing* and *cost plus pricing* methods. The type of research used is descriptive qualitative. The results of the study show that the selling price is quite a contrast where the actual selling price (owner) is higher than the selling price based on absorption theory. This occurs because the company does not perform calculations based on costs, but only based on above-market prices and estimation methods based on the owner's experience in running a business. Therefore, if the company wants to attract more consumers by using a strategy of raising the selling price, the company can reduce the selling price as calculated using the *absorption costing* and *cost plus pricing* methods. Because the selling price has been calculated with the profit the company wants to achieve, in other words selling the biapong at that price, the company still has the desired profit.

**Keywords:** Production Costs, *Absorption Costing*, *Cost Plus Pricing*

### Latar Belakang

Bisnis adalah instrumen investasi yang memberikan masa depan cerah karena sangat menjanjikan untuk digeluti dan selalu ada atau tidak akan habis dimakan zaman, serta telah menjadi bagian dari hidup masyarakat sekitar. Pertumbuhan ekonomi bisnis di zaman modernisasi selalu menuntut seluruh perusahaan untuk dapat menghasilkan keuntungan yang maksimal. Dea Arianingsih Putri (2022) dalam penelitiannya menyatakan bahwa banyaknya kompetitor usaha sejenis yang mengharuskan setiap perusahaan harus memiliki harga jual yang mampu bersaing dan mendapatkan laba yang optimal. Biaya produksi yang tinggi dan laba yang diambil akan berpengaruh terhadap harga jual produk. Harga bahan baku yang terus meningkat juga dapat mempengaruhi laba perusahaan jika harga tidak dinaikkan.

Banyak perusahaan melakukan berbagai cara agar dapat bersaing secara unggul di kalangan pasar dengan menawarkan nilai lebih kepada konsumen yang memicu timbulnya ketertarikan konsumen kepada produk, misalnya dengan menawarkan barang yang murah. Tidak dapat dipungkiri bahwa banyak konsumen yang lebih memilih untuk membeli barang dengan kualitas yang hampir sama namun harganya lebih murah. Hal ini menunjukkan bahwa harga mempengaruhi jumlah permintaan konsumen terhadap suatu barang. Ok A. Maulana Ibrahim (2022) dalam penelitiannya menyatakan bahwa dunia sudah memasuki revolusi industri 4.0 dalam digitalisasi sistem industri. Dimana Semua data yang diperlukan pada produksi maupun manajemen diinputkan pada suatu sistem digital sehingga semua yang berkepentingan dapat mengakses data melalui internet tanpa perlu mencari orang yang berkepentingan. Adanya perkembangan tersebut mempengaruhi industri-industri dalam kegiatan operasi setiap perusahaannya. Banyak pemilik usaha yang berlomba-lomba dalam mengembangkan produksi dalam perusahaannya, seperti menciptakan produk-produk temuan baru atau bahkan bersaing dalam masalah harga. Banyak perusahaan yang berlomba-lomba dalam menjual barang dengan harga murah, padahal sekarang ini sedang terjadinya krisis ekonomi yang mengakibatkan harga-harga barang menjadi semakin mahal.

Menurut statistik dalam Sensus Ekonomi Indonesia tahun 2016 yang silam, dikatakan bahwa sekitar 78 persen startup bisnis berskala kecil bertahan di tahun pertama dan sekitar  $\frac{1}{2}$  dari jumlah bisnis ini bertahan setidaknya selama 5 tahun. Hanya  $\frac{1}{3}$  yang bertahan hingga 10 tahun atau lebih. Terdapatnya kelemahan fundamental dalam perencanaan bisnis mereka merupakan salah satu hal yang menyebabkan kesulitan dalam mempertahankan sebuah bisnis. Perencanaan keuangan, alat modal, neraca keuangan, laporan laba-rugi, analisa aliran dana, penjualan, dan perkiraan biaya atau harga pokok produksi adalah cakupan dari perencanaan bisnis. Dalam upaya mendatangkan laba perusahaan sering mengalami kelemahan fundamental yakni kurang tepatnya metode atau cara perusahaan dalam menentukan harga jual produk. Diperlukan pertimbangan yang mendalam dan teliti untuk menetapkan harga jual yang sesuai dengan keinginan dan tujuan perusahaan. Selain daripada itu harga jual yang kompetitif dapat menciptakan adanya persaingan pasar. Maka dari itu, penentuan harga jual harus didasarkan pada perhitungan harga pokok produksi yang tepat.

Kios Topas Amurang merupakan kios yang beroperasi sejak tahun 1986. Perusahaan ini bergerak di bidang kuliner dan dikenal masyarakat daerah Minahasa Selatan karena rasa khas produknya yaitu, biapong. Dengan rasa yang khas itulah, biapong topas menjadi favorit masyarakat. Namun seiring berjalannya waktu, produsen biapong di daerah Minahasa Selatan semakin bertambah diantaranya adalah kios K7 kapitu. Berdirinya kios K7 membuat kios topas bukan satu-satunya lagi yang di kunjungi konsumen. K7 telah menjadi pesaing biapong topas karena untuk kualitas rasa tidak jauh berbeda namun biapong topas dan biapong K7 memiliki perbedaan harga yang cukup signifikan. Dimana harga dari biapong topas lebih mahal dari biapong K7. Hal tersebut yang menjadi pemicu bagi konsumen untuk berpindah langganan karena mereka lebih memilih harga yang lebih murah tanpa memperdulikan kualitas yang lebih, yang penting nilai manfaat tidak jauh berbeda.

Penelitian ini membahas tentang perhitungan harga pokok produksi dengan metode *absorption costing* dan penentuan harga jual dengan metode *cost plus pricing* pada Kios Topas Amurang. *Absorption Costing* merupakan metode perhitungan biaya produksi pada suatu produk. Metode ini mencakup biaya tidak langsung dan biaya langsung yang berkaitan dengan produksi, seperti biaya bahan baku, biaya overhead gaji karyawan, dan lain sebagainya. Metode *absorption costing* adalah metode yang dapat membantu perusahaan dalam menentukan harga jual. Penentuan harga jual yang digunakan dalam penelitian ini adalah jumlah harga pokok produksi menggunakan metode *absorption costing* yang dikalkulasi dengan *mark up* yang diinginkan oleh perusahaan. Perhitungan *mark up* didasarkan pada keuntungan yang ingin dicapai oleh perusahaan dalam penjualan produk per unit yang kemudian dinyatakan dalam presentase. Metode penentuan harga jual ini disebut juga dengan metode *cost plus pricing*.

Sejak awal didirikannya perusahaan ini, Kios Topas Amurang dalam perhitungan harga jual masih menggunakan perhitungan secara konvensional atau berdasarkan kondisi pasar dan perkiraan menurut pemilik usaha. Dalam perhitungan harga jual perusahaan, hal tersebut sering mengakibatkan situasi *over costing* atau situasi dengan penetapan biaya yang terlalu tinggi sehingga menciptakan tingginya harga jual produk, yang pada akhirnya dapat menurunkan tingkat permintaan konsumen karena memikirkan nilai manfaat yang diterima apakah sudah cocok dengan harga jual yang telah ditetapkan. Hal tersebut membuat perusahaan memiliki banyak persaingan dengan perusahaan sejenisnya. Karena itu dengan adanya perhitungan harga pokok produksi dengan metode *absorption costing* dan penentuan harga jual dengan *cost plus pricing* diharapkan dapat membantu Kios Topas Amurang dalam menentukan harga jual yang lebih efisien dan kompetitif yang ditentukan berdasarkan pada perhitungan biaya-biaya yang berkaitan langsung dengan pembuatan produk, serta dengan penentuan *markup* yang ditentukan berdasarkan harapan perusahaan untuk memiliki keuntungan dalam penjualan setiap produk.

### **Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui penentuan harga jual produk Biapong Ba pada Kios Topas Amurang jika menggunakan metode *absorption costing* dengan *cost plus pricing*.
2. Untuk mengetahui perbandingan penentuan harga jual produk Biapong Ba menurut perusahaan dan menurut metode *absorption costing* dengan *cost plus pricing* pada Kios Topas Amurang.

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **Akuntansi**

Akuntansi adalah kegiatan atau proses pencatatan (*record*), penggolongan (*classifying*), peringkasan (*summarising*) transaksi-transaksi keuangan yang terjadi pada suatu organisasi dan melaporkan atau menyajikan serta menafsirkan (*interpret*) hasilnya (Reviandani dan Pristyadi, 2019:2). Sedangkan menurut Sujarweni (2019a:1) akuntansi adalah proses dari transaksi yang dibuktikan dengan faktur, lalu transaksi dibuat jurnal, buku besar, neraca lajur, sehingga menghasilkan informasi dalam bentuk laporan keuangan yang dapat digunakan oleh pihak-pihak tertentu. Pihak-pihak yang menggunakan laporan keuangan diantaranya adalah pihak manajemen perusahaan, pemilik perusahaan, investor dan pemegang saham, kreditor, pemerintah dan karyawan.

#### **Akuntansi Manajemen**

Akuntansi manajemen adalah salah satu bidang ilmu akuntansi yang mempelajari bagaimana cara menghasilkan informasi keuangan untuk pihak manajemen yang selanjutnya akan digunakan untuk pengambilan keputusan manajemen (Sujarweni, 2019a:2). Artinya akuntansi manajemen berfokus pada penciptaan informasi keuangan bagi pihak manajemen sebagai dasar dalam pengambilan keputusan manajemen.

#### **Biaya**

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tertentu (Mulyadi, dikutip dalam Septiano, 2018:7). Sedangkan menurut Hansen dan Mowen (dikutip dalam Purnama, 2017:16), biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa depan bagi organisasi.

Biaya adalah semua pengeluaran untuk mendapatkan barang atau jasa dari pihak ketiga, baik berkaitan dengan usaha pokok perusahaan maupun tidak. Biaya diukur dalam unit moneter dan digunakan untuk harga pokok produk yang diproduksi perusahaan, (Kuswadi dikutip dalam Taroreh, 2020:10).

#### **Harga Pokok Produksi**

Menurut Hansen dan Mowen (dikutip dalam Taroreh 2020:14), Harga pokok produk adalah pembebanan biaya yang mendukung tujuan manajerial yang spesifik. Artinya penentuan harga pokok suatu produk bergantung pada tujuan manajerial yang spesifik atau yang ingin dicapai.

Sedangkan harga pokok produksi menurut Firmansyah, (dikutip dalam Septiano 2018:13) adalah penjumlahan seluruh pengorbanan sumber ekonomi yang digunakan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk jadi.

### Metode Absorption Costing

*Absorption costing* atau biaya penyerapan adalah salah satu metode akuntansi yang digunakan untuk menghitung biaya produksi suatu produk. Metode ini mencakup biaya tidak langsung dan biaya langsung yang berkaitan langsung dengan pembuatan suatu produk, seperti biaya bahan baku, biaya overhead, gaji karyawan, dan lain sebagainya.

Langkah-langkah untuk menghitung *absorption costing*:

1. Hitung Biaya Langsung (*Direct Costs*)

Biaya langsung di dalamnya bisa dikaitkan secara langsung dengan produk tertentu yang akan diproduksi. Biaya langsung ini termasuk biaya transportasi, biaya bahan baku, dan biaya tenaga kerja langsung.

2. Hitung Biaya Tidak Langsung (*Indirect Costs*)

Biaya tidak langsung adalah biaya yang dikeluarkan untuk kebutuhan operasional, walaupun memang tidak secara langsung berkaitan dengan penjualan produk. Beberapa hal yang termasuk dalam biaya tidak langsung adalah biaya administrasi, biaya *overhead*, dan juga biaya sewa.

3. Hitung Biaya Total

Biaya total adalah jumlah biaya langsung dan biaya tidak langsung yang dikeluarkan agar bisa menghasilkan.

4. Hitung harga pokok unit

Perhitungan harga pokok unit adalah dengan cara membagi biaya total dengan jumlah unit yang berhasil dibuat.

5. Hitung laba bersih

Menghitung laba bersih adalah dengan cara mengurangi harga pokok unit dan juga harga jual produk.

### Harga Jual

Harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan presentase laba yang diinginkan perusahaan, karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual (Lasena, dikutip dalam Purnama, 2017:38)

Penentuan harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan (Hansen dan Mowen, dikutip dalam Septiano 2018:20).

### Metode Cost Plus Pricing

Menurut Gitosudarmo (dikutip dalam Nurpitasari 2017:2), *cost plus pricing* adalah dengan menambahkan presentase tertentu yang diinginkan sebagai keuntungan di atas biaya atau harga perolehannya atau harga pokoknya.

Menurut Garison dkk (dikutip dalam Rahayu 2018:4), menyatakan bahwa *cost plus pricing* adalah proses penentuan harga jual dengan cara menghitung biaya produksi per unit, memutuskan berapa laba yang diinginkan, kemudian menentukan harga jual.

*Cost Plus Pricing* adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. (Mulyadi, dikutip dalam Rahayu 2018:4)

Menurut Kamarudin (dikutip dalam Rahayu 2018:4), menyatakan bahwa biaya (*cost*) merupakan komponen penting yang harus dipertimbangkan dalam penentuan harga jual produk atau jasa. Pengertian *Cost Plus Pricing* adalah nilai biaya tertentu ditambah dengan kenaikan (*mark-up*) yang ditentukan.

Berikut adalah langkah-langkah penentuan harga jual dengan metode *cost plus pricing* (Deviesa 2018:99):

- 1) Menentukan biaya per unit produk
- 2) Menghitung ROI per unit
- 3) Menghitung presentase *mark-up* dengan menggunakan total biaya per unit
- 4) Menghitung target harga jual
- 5) Laba rugi yang dianggarkan

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Deskriptif yaitu suatu rumusan masalah yang memandu penelitian untuk mengeksplorasi atau memotret situasi sosial yang akan diteliti menyeluruh, luas dan mendalam. Sedangkan kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Penelitian kualitatif berfokus pada fenomena sosial, pemberian suara pada perasaan dan persepsi dari partisipan di bawah studi.

### **Tempat dan Waktu Penelitian**

Tempat melaksanakan penelitian yaitu di lokasi utama tempat produksi sekaligus distribusi produk Kios Topas Amurang yang terletak di Jl. Pasar No. 15, Ranoyapo, Kec. Amurang, Kabupaten Minahasa Selatan, Sulawesi Utara. Waktu untuk penelitian dimulai dari persiapan penelitian pada akhir bulan Maret 2023, proses penelitian pada bulan April 2023, dan akhir penelitian pada bulan Mei 2023.

### **Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data**

#### **Jenis Data**

Data kualitatif dan data kuantitatif adalah jenis data yang digunakan dalam penelitian ini. Data kualitatif itu sendiri yaitu tulisan yang menggambarkan Kios Topas Amurang secara umum, diantaranya adalah berupa sejarah berdirinya perusahaan, visi dan misi yang menjadi dasar operasional perusahaan, struktur badan atau organisasi yang menjadi penggerak dalam mencapai visi dan misi perusahaan, serta tugas dan tanggung jawab ketenagakerjaan oleh masing-masing tenaga kerja. Sedangkan untuk data kuantitatif yaitu seperti informasi seluruh biaya produksi perusahaan untuk menentukan harga pokok produksi, margin keuntungan yang diharapkan dan harga jual produk.

#### **Sumber Data**

Data primer merupakan sumber data dalam penelitian ini. Data primer itu sendiri yaitu seluruh data yang penulis peroleh langsung dari perusahaan dan yang merupakan informasi lisan maupun tulisan perihal perusahaan yang berupa gambaran umum perusahaan, informasi biaya dan beberapa data keuangan lain yang berkaitan dengan penelitian.

#### **Metode Pengumpulan Data**

##### **a. Wawancara**

Wawancara adalah kegiatan tanya jawab secara lisan untuk memperoleh informasi. Bentuk informasi yang diperoleh dinyatakan dalam tulisan, atau direkam secara audio, visual, atau audio visual. Dalam situasi ini, penulis ingin menggali informasi tentang kondisi perusahaan lewat tanya jawab dengan pemilik Kios Topas Amurang, mengenai kondisi keuangan dari perusahaan, dan bagaimana perusahaan menentukan harga jual.

##### **b. Dokumentasi**

Dokumentasi diartikan sebagai pemberian atau pengumpulan bukti dan keterangan yang terdapat dalam dokumen seperti gambar, catatan, arsip dan sebagainya. Mengenai dokumen-dokumen yang menjadi keperluan dalam penelitian ini yaitu profil dan catatan biaya dari Kios Topas Amurang Tahun 2022.

##### **c. Observasi**

Pengamatan atau observasi adalah aktivitas terhadap suatu proses atau objek dengan maksud merasakan dan kemudian memahami pengetahuan dari sebuah fenomena berdasarkan pengetahuan dan gagasan yang sudah diketahui sebelumnya, untuk mendapatkan informasi-informasi yang dibutuhkan untuk melanjutkan suatu penelitian. Pengamatan dan observasi dalam hal ini dilakukan pada tempat produksi sekaligus distribusi biopong Kios Topas Amurang.

#### **Metode Analisis Data**

Metode analisis yang digunakan penulis untuk meneliti adalah metode *absorption costing* dengan *cost plus pricing*.

#### **Proses Analisis Data**

Proses analisis dilakukan agar penelitian dapat dilaksanakan dengan teratur dan terstruktur. Langkah-langkah yang akan dilakukan peneliti dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Langkah Pertama, peneliti mengadakan pertemuan awal bersama pimpinan perusahaan dalam hal ini pemilik Kios Topas Amurang. Peneliti memberi penjelasan kepada pemilik tentang subjek yang menjadi bahasan dalam penelitian, yaitu tentang metode yang akan diterapkan dalam objek penelitian dan menarik kesimpulan tentang hal-hal apa saja yang menjadi kebutuhan perusahaan, terutama dalam bidang keuangan perusahaan.

2. Langkah kedua, peneliti mengadakan persiapan tentang hal-hal apa saja yang menjadi keperluan dalam penelitian sebelum melakukan penelitian, dalam langkah ini peneliti mengajukan surat permohonan penelitian kepada pemilik Kios Topas Amurang.
3. Langkah ketiga, peneliti melakukan pengumpulan data yang menjadi keperluan dalam penelitian. Pertama, pengumpulan data atau informasi melalui proses wawancara dengan pemilik perusahaan untuk mengetahui visi dan misi perusahaan, struktur organisasi, tugas dan tanggung jawab setiap pekerja, serta fakta tentang perusahaan yang berhubungan dengan penelitian. Kemudian peneliti juga mengambil dan mengumpulkan data melalui dokumentasi yaitu mengenai catatan biaya produksi dan sejarah berdirinya perusahaan.
4. Langkah keempat, peneliti mengolah data yang telah diperoleh menggunakan metode *absorption costing* dengan *cost plus pricing*. Peneliti akan menghitung terlebih dahulu harga pokok produksi dari data biaya-biaya yang telah diberikan oleh perusahaan. Setelah mendapatkan hasil atas harga produk produksi perusahaan, peneliti kemudian akan menambah total harga produksi dengan margin yang diharapkan perusahaan sehingga dapat dihasilkan harga jual dengan metode *absorption costing* dengan *cost plus pricing*.
5. Langkah kelima, peneliti mengambil kesimpulan berdasarkan proses pengolahan data kemudian membuat perbandingan terhadap harga jual menurut perusahaan. Setelah itu peneliti akan mengevaluasi penetapan harga jual dan kemudian memberikan perusahaan saran berdasarkan hasil analisis yang dilakukan penulis mengenai penentuan harga jual menggunakan metode *absorption costing* dengan *cost plus pricing* pada Kios Topas Amurang.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Hasil Penelitian

Penulis mengambil produk biapong ba untuk dijadikan sampel pada penelitian ini, karena berdasarkan hasil wawancara dan kondisi pasar yang ada produk ini yang menjadi favorit dan ciri khas dari Kios Topas Amurang. Serta menurut pemilik, tingkat penjualan dari produk ini yaitu diatas rata-rata dari produk lain yang terdapat pada Kios Topas Amurang.

Data yang dianalisis merupakan data selama 1 tahun yakni pada tahun 2022. Berikut merupakan hasil analisis data yang dilakukan penulis berdasarkan informasi dari pemilik dengan menggunakan wawancara yang dilakukan langsung dengan pemilik perusahaan dan metode observasi atas catatan-catatan yang ada pada perusahaan.

**Tabel 1. Biaya Bahan Mentah Kulit Biapong**

BAHAN MENTAH	KUANTITAS	HARGA (PER UNIT)	TOTAL HARGA
Terigu Kompas	7800 kg	Rp. 14.000/kg	Rp. 109.200.000
Mentega Putih	2.496 kg	Rp. 25.000/kg	Rp. 62.400.000
Pemutih Kue	156 botol	Rp. 11.000/botol	Rp. 1.716.000
Maizena	1.560 kg	Rp. 26.000/kg	Rp. 40.560.000
Gula Pasir	1.950 kg	Rp. 14.000/kg	Rp. 27.300.000
Ragi	20 kg	Rp. 109.000/kg	Rp. 2.180.000
Vanili	78 kg	Rp. 355.000/kg	Rp. 27.690.000
Garam	78 kg	Rp. 9.600/kg	Rp. 748.800
<b>Total Biaya Bahan Mentah Kulit Biapong</b>			<b>Rp. 271.794.800</b>

Sumber: Kios Topas Amurang

**Tabel 2. Biaya Bahan Mentah Isi Biapong**

BAHAN MENTAH	KUANTITAS	HARGA (PER UNIT)	TOTAL HARGA
Daging Babi	3.120 kg	Rp. 60.000/kg	Rp. 187.200.000
Batang Bawang	312 bal	Rp. 10.000/bal	Rp. 3.120.000
Bawang Merah	156 kg	Rp. 50.000/kg	Rp. 7.800.000
Bawang Putih	156 kg	Rp. 50.000/kg	Rp. 7.800.000
Telur	7.488 butir	Rp. 60.000/baki (30 butir)	Rp. 14.976.000
Kecap Manis	312 botol	Rp. 17.600/botol	Rp. 5.491.200
Kecap Asin	156 botol	Rp. 11.600/botol	Rp. 1.809.600
Saus Tiram	156 botol	Rp. 32.800/botol	Rp. 5.116.800
Cabai Merah	78 kg	Rp. 59.500/kg	Rp. 4.641.000
Merica	12 kg	Rp. 138.000/kg	Rp. 1.656.000
Garam	12 kg	Rp. 9.600/kg	Rp. 115.200
Gula	12 kg	Rp. 15.000/kg	Rp. 180.000
<b>Total Biaya Bahan Mentah Isi Biapong</b>			<b>Rp. 239.790.600</b>

Sumber: Kios Topas Amurang

Tabel 1 dan 2 di atas merupakan biaya bahan mentah kulit dan isi biapong yang di pakai dalam produksi biapong ba selama 1 tahun produksi. Dimana untuk total biaya bahan mentah kulit biapong adalah sebesar Rp. 271.794.800 dan total biaya bahan mentah isi biapong adalah sebesar Rp. 239.790.600.

**Tabel 3. Biaya Tenaga Kerja Langsung Menurut Kios Topas Amurang**

TENAGA KERJA	GAJI (Per bulan)	JUMLAH KARYAWAN	TOTAL GAJI (Per bulan)	TOTAL GAJI (Per tahun)
Karyawan Produksi	Rp. 2.500.000	3	Rp. 7.500.000	Rp. 90.000.000
Karyawan Penjualan	Rp. 2.500.000	3	Rp. 7.500.000	Rp. 90.000.000
<b>Total Biaya Tenaga Kerja Langsung</b>				<b>Rp. 180.000.000</b>

Sumber: Kios Topas Amurang

Tabel 3 di atas merupakan data biaya tenaga kerja langsung pada Kios Topas Amurang yang berjumlah 6 orang dan terdiri atas 3 karyawan produksi dan 3 karyawan penjualan. Dimana masing-masing karyawan digaji Rp. 2.500.000 per bulan. Sehingga total biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan per tahunnya adalah Rp. 180.000.000.

**Tabel 4. Biaya Overhead Pabrik Variable**

BIAYA OVERHEAD PABRIK VARIABLE	KUANTITAS	HARGA	TOTAL (Per tahun)
Biaya Administrasi dan Umum (alat tulis menulis, nota, cap)			Rp. 1.200.000
Kertas Biapong	4.745 lembar	Rp. 1000/lembar	Rp. 4.745.000
Gas (LPG) 12 kg	120 tabung	Rp. 160.000/unit	Rp. 19.200.000
Listrik		Rp. 4.000.000/bulan <b>70% Produksi = Rp.</b> 2.800.000 <b>30% Pemasaran = Rp.</b> 1.200.000	Rp. 48.000.000
Air		Rp. 500.000/bulan	Rp. 6.000.000
<b>Total Biaya Overhead Pabrik Variable</b>			<b>Rp. 106.645.000</b>

Sumber: Kios Topas Amurang

Tabel 4 di atas merupakan biaya overhead pabrik variable dari Kios Topas Amurang. Terdapat beberapa biaya overhead pabrik variable yang terdiri dari biaya administrasi dan umum (alat tulis menulis, nota dan cap), kertas biapong, gas lpg 12kg, listrik dan air. Total biaya overhead pabrik variabel selama 1 tahun adalah sebesar Rp. 106.645.000.

**Tabel 5. Biaya Overhead Pabrik Tetap**

NAMA	BIAYA DEPRESIASI (a)	KUANTITAS (b)	TOTAL (Per tahun) (a) x (b)
Bangunan	Rp. 75.000.000	1	Rp. 75.000.000
Dandang Kukus	Rp. 900.000	4	Rp. 3.600.000
Kompor	Rp. 900.000	4	Rp. 3.600.000
Mixer	Rp. 700.000	2	Rp. 1.400.000
Timbangan	Rp. 200.000	2	Rp. 400.000
<b>Total Biaya Overhead Pabrik Tetap</b>			<b>Rp. 84.000.000</b>

Sumber: Data olah, 2023

Tabel 5 di atas merupakan biaya overhead pabrik tetap yang terdiri dari penyusutan bangunan dan peralatan produksi yaitu dandang kukus, kompor, mixer dan timbangan. Total biaya overhead pabrik tetap selama 1 tahun adalah sebesar Rp. 84.000.000.

**Tabel 6. Total Produksi Biapong Ba**

TOTAL PRODUKSI	PER HARI	PER BULAN (26 hari kerja)	PER TAHUN (312 hari kerja)
Biapong Ba	700 unit	18.200 unit	218.400

Sumber: Kios Topas Amurang

Tabel 6 di atas merupakan total produksi biapong ba selama 1 tahun yang dihitung berdasarkan hari kerja, dimana untuk per bulannya ada 26 hari kerja dan untuk per tahun ada 312 hari kerja. Total produksi biapong ba 1 hari ada 700 unit Sehingga untuk total produksi biapong ba Kios Topas Amurang selama 1 tahun adalah sebanyak 218.400 unit.

### Pembahasan

Pembahasan penelitian ini berfokus pada perhitungan biaya produksi dengan menggunakan 2 kelompok biaya, yaitu biaya menurut actual (pemilik) dan menurut teori absorb, perhitungan *mark-up*, dan perhitungan harga jual dengan metode *cost plus pricing*.

### Perhitungan Harga Pokok Produksi per Unit

Perhitungan Harga Pokok Produksi per unit menggunakan metode *absorption costing*. Terdapat dua komponen yang dihitung yaitu yang pertama menurut versi actual (pemilik) dan yang kedua menurut teori absorb yang merupakan teori dalam penelitian ini. Teori absorb merupakan teori yang biaya variabelnya dibatasi. Pembatasannya adalah hanya biaya yang berhubungan langsung dengan produk yang dihitung. Kedua komponen tersebut dibagi dengan total produksi biapong dalam 1 tahun untuk mendapatkan harga pokok produksi per unit.

**Tabel 7. Biaya Produksi Kios Topas Amurang 1 Tahun**

KETERANGAN	ACTUAL (Pemilik)	TEORI ABSORB	PERBEDAAN
<b>BAHAN MENTAH</b>			
Bahan Mentah Kulit	Rp. 271.794.800	Rp. 271.794.800	
Bahan Mentah Isi (Daging)	Rp. 239.790.600	Rp. 239.790.600	
<b>Jumlah</b>	<b>Rp. 511.585.400</b>	<b>Rp. 511.585.400</b>	
<b>TENAGA KERJA LANGSUNG</b>			
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. 180.000.000	Rp. 180.000.000	
<b>Jumlah</b>	<b>Rp. 180.000.000</b>	<b>Rp. 180.000.000</b>	

**OVERHEAD PABRIK**

KETERANGAN	ACTUAL (Pemilik)	TEORI ABSORB	PERBEDAAN
Biaya Administrasi dan Umum	Rp. 1.200.000	-	Rp. 1.200.000
Kertas Biapong	Rp. 4.745.000	Rp. 4.745.000	
Gas (LPG)	Rp. 19.200.000	Rp. 19.200.000	
Listrik	Rp. 48.000.000	Rp. 33.600.000	Rp. 14.400.000
Air	Rp. 6.000.000	Rp. 6.000.000	
Biaya Depresiasi Bangunan	Rp. 75.000.000	-	Rp. 75.000.000
Biaya Depresiasi Peralatan	Rp. 9.000.000	-	Rp. 9.000.000
<b>Jumlah</b>	<b>Rp. 163.145.000</b>	<b>Rp. 63.545.000</b>	<b>Rp. 99.600.000</b>
<b>TOTAL BIAYA</b>	<b>Rp. 854.730.400</b>	<b>Rp. 755.130.400</b>	<b>Rp. 99.600.000</b>

**PRODUKSI 1 TAHUN**

Sumber: Data olah, 2023

Tabel 7 di atas merupakan biaya produksi dari Kios Topas Amurang selama 1 tahun yang terdiri atas biaya bahan mentah, biaya tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik dari 2 versi yaitu actual (pemilik) dan teori absorb. Untuk total biaya produksi actual (pemilik) adalah sebesar Rp. 854.730.400 dan untuk total biaya produksi teori absorb adalah sebesar Rp. 755.130.400.

Tabel 8 dibawah ini merupakan perhitungan harga pokok produksi per unit yang perhitungannya adalah total biaya produksi selama 1 tahun dibagi dengan jumlah unit yang diproduksi selama 1 tahun. Untuk jumlah unit biapong ba yang diproduksi selama 1 tahun adalah sebanyak 218.400 unit. Sehingga didapat harga pokok produksi per unit dari versi actual pemilik adalah sebesar Rp.3.913,60 dan untuk versi teori absorb adalah sebesar Rp. 3.457,55.

**Tabel 8. Perhitungan Harga Pokok Produksi per unit**

KETERANGAN	PERHITUNGAN
	<i>TOTAL BIAYA PRODUKSI</i>
ACTUAL (PEMILIK)	<i>JUMLAH UNIT YANG DIPRODUKSI</i> Rp. 854.730.400 <hr/> 218.400 <b>Rp. 3.913,60</b>
	<i>TOTAL BIAYA PRODUKSI</i>
TEORI ABSORB	<i>JUMLAH UNIT YANG DIPRODUKSI</i> Rp. 755.130.400 <hr/> 218.400 <b>Rp. 3.457,55</b>
PERBEDAAN	Rp. 500

Sumber: Data olah, 2023

**Perhitungan Mark-Up**

Perhitungan ini didasarkan pada keuntungan yang ingin dicapai oleh perusahaan dalam hal ini pemilik. Pemilik menginginkan keuntungan sebesar Rp. 5.000 per unit. Dan karena teori mengatur berdasarkan presentase harga pokok produksi, maka dikalikan dengan harga pokok produksi per unit berdasarkan teori absorb.

**Tabel 9. Perhitungan Mark-Up**

KETERANGAN	ACTUAL (PEMILIK)	TEORI ABSORB
Harapan Keuntungan Pemilik	Rp. 5000 / unit	
Presentase Keuntungan Pemilik		<b>145%</b> (Rp. 5.000 : Rp. 3.457,55)

Sumber: Data olah, 2023

**Perhitungan Harga Jual Menggunakan Cost Plus Pricing**

Untuk menghitung harga jual menggunakan metode *cost plus pricing* dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

Target Harga Jual =		
244	$\frac{\text{Harga Pokok Produksi per produk} + (\text{Mark-up} \times \text{Harga Pokok Produksi per produk})}{\text{total produksi per produk/tahun}}$	Jurnal EMBA Vol.11 No.3 Juli 2023, Hal. 236-246

Berikut adalah tabel perhitungan harga jual menggunakan metode *cost plus pricing* berdasarkan actual (pemilik) dan berdasarkan teori absorb, dimana perhitungan biaya produksi selama 1 tahun terdapat pada tabel 7, dan *mark-up* terdapat pada tabel 9.

**Tabel 10. Perhitungan Harga Jual Menggunakan *Cosr Plus Pricing***

KETERANGAN	HARGA JUAL COST PLUS PRICING
Actual (Pemilik)	$\text{Rp. } 854.730.400 + (145\% \times \text{Rp. } 854.730.400)$ 218.400
	<b>= Rp. 9.600</b>
Teori Absorb	$\text{Rp. } 755.130.400 + (145\% \times \text{Rp. } 755.130.400)$ 218.400
	<b>= Rp. 8.500</b>

Sumber: Data olah, 2023

## PENUTUP

### Kesimpulan

Berikut beberapa kesimpulan yang dapat ditarik dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan perhitungan biaya produksi Dengan menggunakan Teori *Absorption Costing* dan *Cost Plus Pricing* dalam penentuan harga jual, maka Kios Topas Amurang bisa menjual biapong dengan harga Rp.9.600 dan bisa turun sebesar Rp. 1.100 berdasarkan selisih antara harga jual actual (pemilik) dan teori absorb dimana harga jual teori absorb sebesar Rp. 8.500.
2. Harga Jual perusahaan dan harga jual menggunakan metode *absorption costing* dengan *cost plus pricing* memiliki selisih sebesar Rp. 1.100 atau dalam presentase sebesar 1,1%. Dimana harga jual menurut perusahaan lebih tinggi dibanding menggunakan metode *absorption costing* dengan *cost plus pricing*.
3. Perhitungan harga jual dengan menggunakan metode *absorption costing* dengan *cost plus pricing* menghasilkan harga jual biapong topas yang masih lebih tinggi dari harga jual pesaing. Tetapi dengan harga jual tersebut Topas sepertinya tetap akan mampu bersaing dengan pesaing yang ada karena berdasarkan hasil wawancara dan observasi langsung di Kios Topas, Topas sudah memiliki reputasi atau banyak dikenal oleh masyarakat bahkan di luar daerah, karena memiliki cita rasa yang khas yang membuatnya menjadi favorit masyarakat. Dengan demikian mereka tetap bisa mempertahankan omzetnya.

### Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan, penulis memberikan beberapa saran untuk dapat dipertimbangkan, yaitu:

1. Jika perusahaan ingin menarik konsumen yang lebih banyak lagi dengan menggunakan strategi penentuan harga jual, perusahaan dapat menurunkan harga jual seperti yang dihitung menggunakan metode *absorption costing* dan *cost plus pricing* maksimal sampai dengan Rp. 8.500. Karena harga jual tersebut sudah dikalkulasikan dengan keuntungan yang ingin dicapai perusahaan dengan kata lain menjual biapong dengan harga tersebut perusahaan masih tetap memiliki keuntungan yang diinginkan.
2. Perhitungan harga pokok produksi dengan metode *absorption costing* dan perhitungan *mark-up* yang didasarkan pada keinginan perusahaan dalam mendapatkan keuntungan dari penjualan per unit, dapat dipertimbangkan perusahaan dalam perencanaan produksi masa depan dengan dasar perhitungan biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik berdasarkan kajian teori.

## DAFTAR PUSTAKA

- Accurate. (2023), Januari 4. *Apa itu Absorption Costing? Ini Pengertian dan Cara Menghitungnya!*. Diakses dari <https://accurate.id/akuntansi/absorption-costing/>
- Arianingsih, Dea Putri. (2022). Analisis Penetapan Harga Jual Krecek Terasi Pada Home Industry Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing. *Jurnal Bisnis Manajemen Cakrawala*, Vol. 5, No.1, Hal. 13-24 Mei 2022. Diakses dari <http://repository.unpkediri.ac.id/4918/>
- Deviesa, Devie. (2019). *Akuntansi Manajemen: Strategis & Praktis*. ANDI. Yogyakarta
- Dewi, R.S. Rahmat, H.L. Nurul, I. dan Jupianus, S. (2019). *Akuntansi Biaya 1*. PT. Citra Aditya Bakti. Bandung. Diakses dari [https://perpus.lepisi.ac.id/index.php?p=show\\_detail&id=1967&keywords=](https://perpus.lepisi.ac.id/index.php?p=show_detail&id=1967&keywords=)
- Ensiklopedia. (2022). Wawancara. Diakses dari <https://p2k.stekom.ac.id/ensiklopedia/Wawancara>
- Ibrahim, Ok. A. Maulana. (2022). Selling Price Determination Analysis Using Cost Plus Pricing Method on CV Wana Bhakti. *Jurnal Multidisiplin Madani (MUDIMA)*, Vol.2, No. 2, Hal. 657-670. Diakses dari <https://www.neliti.com/id/publications/474772/analisis-penetapan-harga-jual-dengan-menggunakan-metode-cost-plus-pricing-pada-c>
- Meleong, Lexy J. (2007). BAB III *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, hal. 4. Diakses dari <http://repository.iainpare.ac.id>
- Nurpitasari, D.R. 2017. Pendekatan Cost-Plus Pricing Dalam Penentuan Harga Jual Roti Pada Ud Ganysha Kediri. *Simki-Economic*, Vol. 01 No. 02. <http://simki.unpkediri.ac.id>
- Pahlepi, Rully Desthian. (2022). Dokumentasi Adalah: Mengenal Fungsi, Kegiatan dan Jenisnya. *Detikbali*. Diakses dari <https://www.detik.com/bali/berita/d-6409573/dokumentasi-adalah-mengenal-fungsi-kegiatan-dan-jenisnya>
- Purnama, D. (2017). Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode *Cost Plus Pricing* Dengan Pendekatan Full Costing (Studi Pada PT. Prima Istiqamah Sejahtera Di Makassar). *Skripsi. UIN Alauddin Makassar*. Diakses dari <http://repositori.uin-alauddin.ac.id/3142/>
- Rahayu, I. (2018). BAB II. Diakses dari <https://repository.um-surabaya.ac.id>
- Reviandani, W dan Budiyo P. (2019). *Pengantar Akuntansi: Pendekatan Teoritis Praktis Dilengkapi dengan Soal-Soal*. Indomedia Pustaka. Sidoarjo. <https://openlibrary.telkomuniversity.ac.id>
- Septiano, F.W. (2018). Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* (Studi Kasus Di UD. Berkah Agung Kapuk Super). *Skripsi. Universitas Sanatha Darma*. Diakses dari <https://repository.usd.ac.id/31039/1/142114143.pdf>
- Sujarweni, V.W. (2019a). *Akuntansi Manajemen: Teori Dan Aplikasi*. Pustaka Baru. Yogyakarta.
- Sujarweni, V.W. (2019b). *Akuntansi Biaya: Teori & Penerapannya*. Pustaka Baru. Yogyakarta.
- Taroreh, B.F.W. (2021). Analisis Penentuan Harga Jual Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* Dengan Pendekatan *Full Costing* Pada Cv. Verel Tri Putra Mandiri. *Skripsi. Universitas Sam Ratulangi Manado*
- Wikipedia. (2022). Pengamatan. Diakses dari <https://id.wikipedia.org/wiki/Pengamatan>