

Aplikasi Penentuan Harga Jual Pada UD Eka

Stefany Ika Angrina¹⁾ Arifin Puji Widodo²⁾ Teguh Sutanto³⁾

Fakultas Teknologi dan Informatika

Program Studi S1 Sistem Informasi Kekhususan Komputerisasi Akuntansi

Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya

Jl. Raya Kedung Baruk 98 Surabaya, 60298

Email: 1)stefaniika.si@gmail.com, 2)arifin@stikom.edu, 3)teguh@stikom.edu

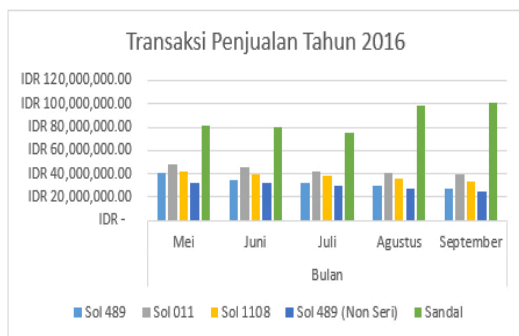
Abstract: *UD Eka is a manufacturing company who produces shoes, rubber slippers, and raw materials to produce shoes such as soles and heels. Production activities are conducted based on "made to order" and "made to stock". Currently, company determines the selling price based on the selling price from competitor's company. After that, company compares with the result of estimates production costs and non-production costs. Therefore, company can't determine the selling price independently and appropriately so the company can't calculate profit expected (mark up). Based on this problem, have made application which can help to determine the selling price use full costing's method. The method is selected because can help company to determine the selling price and mark up by paying attention non-production costs and return on investment. Based on test results, application which have been built can generate the selling price and mark up for each product by paying attention the calculation of non-production costs and return on investment appropriately. So, the selling price can be used a reference for company to determine the selling price.*

Keywords: *The selling price, ROI, Mark up, Non-production costs, Full costing.*

UD Eka merupakan perusahaan manufaktur yang berdiri tahun 1990 dan berlokasi di Jalan Ki Hajar Dewantoro KM 1.5 Tropodo, Krian. Perusahaan tersebut memproduksi sepatu, sandal karet, serta bahan baku dasar pembuatan sepatu seperti sol dan hak. Dalam penelitian ini, menggunakan sol dan sandal sebagai acuan menentukan harga jual.

Saat ini, perusahaan menentukan harga jual berdasarkan harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan pesaing. Apabila harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan pesaing tidak memiliki perbandingan yang cukup signifikan dari hasil perhitungan biaya produksi maupun non produksi maka perusahaan menentukan harga jual sesuai dengan harga yang ditetapkan oleh perusahaan pesaing. Sedangkan, harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan pesaing memiliki perbandingan yang cukup signifikan dari hasil perhitungan biaya produksi maupun non produksi maka perusahaan akan meningkatkan harga jual dari harga jual yang ditentukan oleh perusahaan pesaing. Dalam melakukan perhitungan terhadap biaya produksi maupun biaya non produksi, perusahaan tidak mempunyai dasar perhitungan yang pasti. Biaya produksi dihitung berdasarkan harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead*

pabrik. Selain biaya produksi, terdapat biaya non produksi yang dihitung berdasarkan biaya penjualan yang terdiri dari biaya pengiriman, komisi tenaga penjual, serta biaya listrik dan telepon kantor pemasaran. Untuk pembebanan biaya pengiriman, dilakukan dengan cara membagi total biaya pengiriman periode lalu dengan jumlah produk yang dikirim. Contohnya, jika perusahaan dalam periode lalu mengeluarkan biaya pengiriman sebesar enam ratus ribu untuk tiga kendaraan maka biaya tersebut dibagi dengan total barang yang dikirim sebesar tiga ribu kodi. Sehingga, setiap kodi produk yang dikirim memerlukan biaya pengiriman sebesar dua ratus rupiah. Untuk perhitungan komisi tenaga penjual, biaya listrik, dan biaya telepon pada kantor pemasaran dilakukan dengan cara membagi masing-masing total biaya tersebut setiap bulan pada periode lalu dengan jam kerja. Contohnya, jika perusahaan mengeluarkan biaya rata-rata pada periode lalu sebesar dua puluh juta setiap bulan pada periode lalu untuk masing-masing biaya listrik, biaya telepon, dan komisi tenaga penjual maka biaya tersebut dibagi dengan total jam kerja sebesar dua ratus jam selama satu bulan. Sehingga, masing-masing biaya listrik, biaya telepon, dan komisi tenaga penjual yang dibebankan sebesar seratus ribu setiap jam.



Gambar 1. Grafik Hasil Penjualan

Dari proses bisnis tersebut, terdapat permasalahan bahwa perusahaan tidak dapat melakukan perhitungan persentase laba yang diharapkan karena perusahaan dalam menentukan harga jual hanya mengikuti harga jual yang ditentukan oleh perusahaan pesaing. Hal ini menyebabkan perusahaan tidak dapat menentukan harga jual secara tepat. Hal tersebut terbukti pada hasil transaksi penjualan terjadi penurunan mulai dari bulan Mei hingga September untuk produk sol. Sedangkan, untuk produk sandal terjadi penurunan pada bulan Mei hingga Juli. Hasil transaksi penjualan tersebut dapat dilihat pada gambar 1.

Selain itu, perusahaan juga tidak dapat melakukan perhitungan target pengembalian modal dari investasi yang dimiliki perusahaan (*Return on Investment*) karena perusahaan tidak dapat melakukan perhitungan persentase laba yang diharapkan. Menurut Mulyadi (2001), persentase laba yang diharapkan dihitung berdasarkan investasi yang digunakan perusahaan selama kegiatan produksi. Padahal, perusahaan memiliki investasi dalam bentuk aktiva yang digunakan untuk memproduksi produk. Dari aktiva tersebut, seharusnya digunakan perusahaan untuk melakukan perhitungan *Return on Investment* (ROI). Sehingga dari perhitungan ROI tersebut, digunakan perusahaan untuk melakukan perhitungan persentase laba yang diharapkan.

Berdasarkan permasalahan tersebut, telah dibuat sebuah aplikasi yang membantu perusahaan dalam penentuan harga jual menggunakan metode *Full Costing*. Metode ini dipilih karena dapat membantu perusahaan dalam menentukan harga jual serta perolehan laba maksimal dengan memperhatikan biaya non produksi dan *Return on Investment*. Dengan adanya aplikasi ini, dapat membantu perusahaan dalam menentukan perolehan laba yang

diharapkan serta harga jual. Sehingga, perusahaan memiliki acuan harga jual untuk menawarkan produk kepada pelanggan.

Dalam proses penentuan harga jual menggunakan metode tersebut, dilakukan dengan cara menjumlahkan persentase laba yang diharapkan dengan total biaya yang digunakan untuk produk yang telah diproduksi (Mulyadi, 2001). Dimana seluruh total biaya tersebut dapat dihitung menggunakan metode *Full Costing*. Dengan menambahkan persentase laba yang diharapkan ke dalam penentuan harga jual, dapat menutupi biaya non produksi serta *Return on Investment* yang tepat (Krisniaji, 2011).

Berdasarkan hasil uji coba perhitungan yang telah dilakukan pada aplikasi penentuan harga jual pada UD Eka, dapat menghasilkan informasi *Return on Investment* (ROI), persentase laba yang diharapkan (*mark up*), dan harga jual. Informasi tersebut dapat digunakan oleh perusahaan sebagai acuan untuk menetapkan harga jual.

METODE PENELITIAN

Terdapat beberapa tahapan utama yang dilakukan dalam melakukan penentuan harga jual pada UD Eka. Dimana, tahapan tersebut terdiri dari:

1. Menghitung *Return on Investment* (ROI)

Menurut Mulyadi (2001), ROI merupakan perbandingan nilai investasi dengan berapa lama investasi yang digunakan dapat mengembalikan modal sehingga dapat diketahui target laba yang digunakan untuk mengembalikan modal dari investasi tersebut. Untuk melakukan perhitungan ROI, diperlukan nilai investasi saat ini berupa aktiva lancar dan aktiva tetap yang dimiliki perusahaan. Dimana, nilai saat ini dari aktiva lancar dan aktiva tetap diperoleh dari data investasi yang terdapat pada perusahaan. Selain itu, perusahaan harus memiliki target berapa tahun dari setiap investasi yang berupa aktiva lancar maupun aktiva tetap tersebut akan kembali. Menurut Mulyadi (2001), tahapan proses yang dilakukan untuk menghitung ROI adalah sebagai berikut:

a. Menghitung ROI Setiap Aktiva

Menurut Mulyadi (2001), setiap aktiva lancar dan aktiva tetap yang dimiliki perusahaan dapat dilakukan perhitungan ROI untuk setiap bulannya menggunakan rumus di bawah ini.

$$ROI = \left(\frac{Investasi}{n} \right) \div 12 \text{ Bulan} \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan:

ROI = *Return on Investment*. Artinya, target laba yang digunakan untuk mengembalikan modal dari investasi.

n = berapa tahun dari setiap investasi yang dimiliki perusahaan dapat mengembalikan modal (untuk mesin, memiliki maksimal umur selama lima tahun).

Untuk nilai investasi dari aktiva tetap, perlu dilakukan perhitungan nilai bukunya terlebih dahulu menggunakan tahapan rumus di bawah ini (Rudianto, 2009).

$$1. BP = \left(\frac{HP - NS}{UE} \right) \div 12 \text{ Bulan} \dots\dots\dots(2)$$

$$2. NB = HP - AKMP \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan:

BP = Biaya Penyusutan. Artinya, pengurangan nilai manfaat dari aktiva yang disebabkan adanya penggunaan aktiva selama periode umur manfaat dari aktiva tersebut.

HP = Harga Perolehan. Artinya, biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memperoleh aktiva tetap hingga bisa digunakan.

NS = Nilai Sisa. Artinya, nilai aktiva pada akhir umur ekonomis.

AKMP = Akumulasi Penyusutan.

NB = Nilai Buku. Artinya, nilai saat ini dari aktiva tetap.

Untuk melakukan perhitungan biaya penyusutan setiap bulannya, diperlukan informasi mengenai harga perolehan, nilai sisa, dan umur ekonomis dari setiap aktiva tetap yang diperoleh dari data investasi yang terdapat pada perusahaan.

Hasil dari biaya penyusutan setiap bulan diakumulasikan atau ditotal secara keseluruhan hingga pada periode bulan saat ini. Hasil dari akumulasi penyusutan tersebut digunakan untuk melakukan perhitungan nilai buku dari setiap aktiva.

b. Menghitung ROI Jam Mesin

Hasil dari total ROI aktiva digunakan untuk menghitung ROI jam mesin. ROI jam mesin merupakan ROI yang dibebankan pada jam pemakaian mesin yang digunakan untuk memproduksi seluruh produk selama satu bulan. Menurut Mulyadi (2001), ROI jam

mesin dapat dihitung menggunakan rumus di bawah ini.

$$ROI \text{ Jam Mesin} = \frac{\sum ROI}{TJPMSP} \dots\dots\dots(4)$$

Keterangan:

\sum ROI = Total ROI seluruh aktiva.

TJPMSP = Total Jam Pemakaian Mesin Seluruh Produk. Artinya, jam pemakaian mesin yang digunakan untuk memproduksi seluruh produk selama satu bulan.

Oleh karena itu, untuk melakukan perhitungan ini dibutuhkan laporan aktivitas mesin untuk mengetahui jam pemakaian mesin seluruh produk. Dimana, laporan aktivitas mesin tersebut diperoleh dari penelitian “Rancang Bangun Aplikasi Penentuan Harga Pokok Produksi”.

c. Menghitung ROI Produk

Hasil dari total ROI jam mesin digunakan untuk menghitung ROI produk. Menurut Mulyadi (2001), ROI produk merupakan ROI yang dibebankan pada setiap produk berdasarkan jam pemakain mesin dengan menggunakan rumus di bawah ini.

$$ROI \text{ Produk} = ROI \text{ Jam Mesin} \times \text{Lama Produksi} \dots\dots\dots(5)$$

Keterangan:

Lama Produksi (Jam) = Waktu pemakaian mesin yang digunakan untuk memproduksi satu produk selama satu bulan.

Oleh karena itu, untuk melakukan perhitungan ini dibutuhkan laporan aktivitas mesin untuk mengetahui lama produksi. Dimana, laporan aktivitas mesin tersebut diperoleh dari penelitian “Rancang Bangun Aplikasi Penentuan Harga Pokok Produksi”.

2. Menghitung Persentase Markup

Menurut Sugiri (2009), penentuan persentase *markup* digunakan untuk menutupi biaya non produksi serta target pengembalian modal dari investasi yang digunakan. Jika salah dalam menentukan persentase *markup* maka biaya tersebut dan target pengembalian modal tidak dapat ditutupi oleh harga jual. Menurut Sugiri (2009), rumus yang dapat digunakan untuk menghitung nilai persentase laba yang diharapkan (*markup*) adalah sebagai berikut.

$$\%Markup = \frac{ROI + \text{Biaya Non Produksi}}{HPP} \dots\dots\dots(6)$$

Keterangan:

ROI = *Return on Investment*. Artinya, target laba yang digunakan untuk mengembalikan modal dari investasi.

HPP = Harga Pokok Produksi. Artinya, total dari keseluruhan biaya dari produk yang selesai diproduksi. Dimana, Total dari nilai HPP selama satu bulan diperoleh dari penelitian “Rancang Bangun Aplikasi Penentuan Harga Pokok Produksi”.

Untuk biaya non produksi diperlukan perhitungan distribusi pembebanan biaya non produksi. Sebelumnya, biaya non produksi dikelompokkan menjadi dua yang terdiri dari:

a. Biaya Non Produksi Tetap

Menurut Sugiri (2009), biaya non produksi tetap merupakan total biaya tidak berubah-ubah berapapun jumlah unit produk. Untuk distribusi pembebanan biaya non produksi tetap terhadap setiap produk berdasarkan persentase jam pemakaian mesin yang digunakan untuk proses produksi. Oleh karena itu, distribusi pembebanan biaya non produksi tetap dapat menggunakan rumus seperti di bawah ini (Sugiri, 2009).

$$BNPT = \frac{JPM}{TJPMSP} \times NBNPT \dots\dots\dots(6)$$

Keterangan:

JPM = Jam Pemakaian Mesin. Artinya, jam pemakaian mesin yang digunakan untuk memproduksi setiap produk selama satu bulan.

TJPMSP = Total Jam Pemakaian Mesin Seluruh Produk. Artinya, jam pemakaian mesin yang digunakan untuk memproduksi seluruh produk selama satu bulan.

NBNPT = Nilai Biaya Non Produksi Tetap. Artinya, nilai biaya yang digunakan merupakan biaya periode yang muncul selama satu bulan.

BNPT = Biaya Non Produksi Tetap.

Oleh karena itu, untuk melakukan perhitungan ini dibutuhkan laporan aktivitas mesin untuk mengetahui jam pemakaian mesin produk dan jam pemakaian mesin seluruh produk. Dimana, laporan aktivitas mesin tersebut diperoleh dari penelitian “Rancang Bangun Aplikasi Penentuan Harga Pokok Produksi”. Selain itu, membutuhkan informasi mengenai nilai biaya non produksi tetap yang diperoleh dari hasil pencatatan biaya yang telah dilakukan oleh bagian penjualan.

b. Biaya Non Produksi Variabel

Menurut Sugiri (2009), biaya non produksi variabel merupakan total biaya yang dapat berubah-ubah berapapun jumlah unit produk. Untuk distribusi pembebanan biaya non produksi variabel terhadap setiap produk, berdasarkan persentase jumlah hasil produksi. Menurut Sugiri (2009), pembebanan biaya non produksi variabel menggunakan rumus seperti di bawah ini.

$$BNPV = \frac{JHP}{JHPSP} \times NBNPV \dots\dots\dots(7)$$

Keterangan:

JHP = Jumlah Hasil Produksi (satuan kodi).

JHPSP = Jumlah Hasil Produksi Seluruh Produk (satuan kodi).

NBNPV = Nilai Biaya Non Produksi Variabel. Artinya, nilai biaya yang digunakan merupakan biaya periode yang muncul setiap bulan.

BNPV = Biaya Non Produksi Variabel.

Oleh karena itu, untuk melakukan perhitungan ini dibutuhkan laporan hasil produksi untuk mengetahui jumlah hasil produksi. Dimana, laporan hasil produksi tersebut diperoleh dari penelitian “Rancang Bangun Aplikasi Penentuan Harga Pokok Produksi”. Selain itu, membutuhkan informasi mengenai nilai biaya non produksi variabel yang diperoleh dari hasil pencatatan biaya yang telah dilakukan oleh bagian penjualan.

3. Menghitung Harga Jual

Menurut Sugiri (2009), penentuan harga jual harus dilakukan secara tepat karena keputusan dalam penentuan harga jual akan menentukan keberlangsungan hidup dari kegiatan operasional yang dilakukan perusahaan. Menurut Sugiri (2009), metode *Cost Plus Pricing* merupakan metode dalam menentukan harga jual dengan cara menambahkan total keseluruhan biaya dari produk yang selesai diproduksi dengan laba yang diharapkan (*markup*) sebesar persentase tertentu dari biaya tersebut. Dari metode tersebut, menggunakan pendekatan dasar *full costing* untuk menghitung total biaya dalam menentukan harga jual. Menurut Sugiri (2009), Harga jual ditentukan dengan menggunakan rumus seperti di bawah ini.

$$\text{Harga Jual} = \text{HPP} + (\% \text{Markup} \times \text{HPP}) \dots\dots(8)$$

Keterangan:

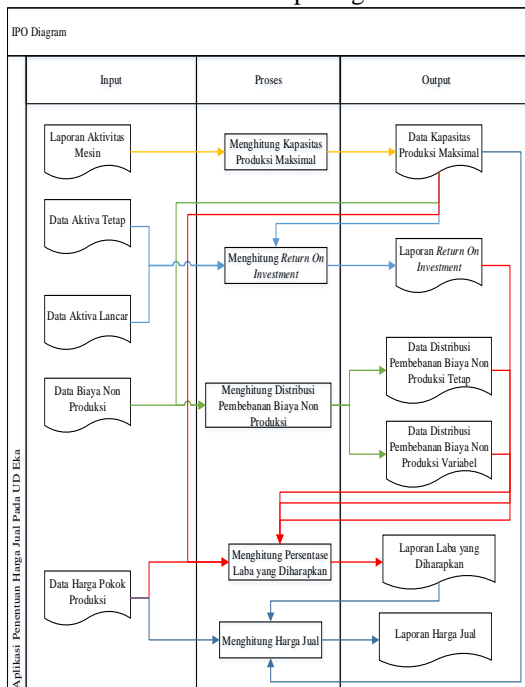
%Mark Up = Peresentase perolehan laba yang diharapkan.

HPP = Harga Pokok Produksi. Artinya, total dari keseluruhan biaya dari produk yang selesai diproduksi. Dimana, Total dari nilai HPP selama satu bulan diperoleh dari penelitian “Rancang Bangun Aplikasi Penentuan Harga Pokok Produksi”.

PERANCANGAN SISTEM

Diagram Input Process Output

Pada diagram *Input-Process-Output* dijelaskan gambaran secara umum mengenai hubungan antara input, proses, dan output yang diperlukan oleh sistem yang akan dibuat. Gambaran tersebut terlihat pada gambar 2.



Gambar 2. IPO Diagram

Dari gambar di atas, terdapat lima proses yang terdapat pada aplikasi penentuan harga jual. Dimana, lima proses tersebut terdiri dari:

1. Menghitung Kapasitas Produksi Maksimal
Proses tersebut dilakukan oleh manajer untuk menurunkan harga jual. Apabila kapasitas produksi ditingkatkan, dapat menekan biaya yang dibebankan kepada setiap produk sehingga harga jual yang ditawarkan kepada pelanggan menjadi lebih murah.
2. Menghitung *Return on Investment* (ROI)
Proses tersebut dilakukan oleh manajer penjualan untuk melakukan perhitungan terhadap target laba untuk pengembalian modal dari investasi yang dimiliki oleh perusahaan. Dari hasil ROI tersebut, digunakan sebagai dasar perhitungan persentase laba yang diharapkan (*mark up*).

3. Menghitung Distribusi Pembebanan Biaya Non Produk.

Hasil dari pencatatan biaya yang telah dilakukan oleh bagian penjualan digunakan oleh manajer penjualan untuk membebankan total keseluruhan setiap biaya non produksi tetap kepada setiap produk dengan cara membagi total biaya non produksi kepada setiap produk berdasarkan peresentase jam pemakaian mesin selama memproduksi produk.

Sedangkan, pembebanan biaya non produksi variabel dilakukan dengan cara membagi total biaya non produksi dengan jumlah hasil produksi yang akan dijual.

4. Menghitung Persentase Laba yang diharapkan (*Mark Up*)

Proses ini digunakan oleh manajer penjualan untuk menghitung persentase laba yang diharapkan oleh perusahaan sehingga dapat menutupi biaya-biaya serta pengembalian modal dari investasi yang telah digunakan perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional.

5. Menghitung Harga Jual.

Proses ini digunakan oleh manajer penjualan untuk melakukan perhitungan terhadap harga jual sehingga bisa dijadikan perusahaan sebagai acuan untuk menetapkan harga jual yang akan ditawarkan pada pelanggan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil uji coba yang telah dilakukan pada aplikasi penentuan harga jual pada UD Eka, dapat dibuktikan bahwa aplikasi yang telah dibuat dapat menghasilkan informasi yang berkaitan dengan penentuan harga jual sehingga dapat digunakan oleh manajer penjualan sebagai acuan untuk menetapkan harga jual. Dimana, informasi tersebut terdiri dari:

1. **Return on Investment (ROI)**

Untuk mengetahui hasil akhir dari ROI produk perlu diketahui informasi mengenai hasil ROI aktiva dan ROI jam mesin.

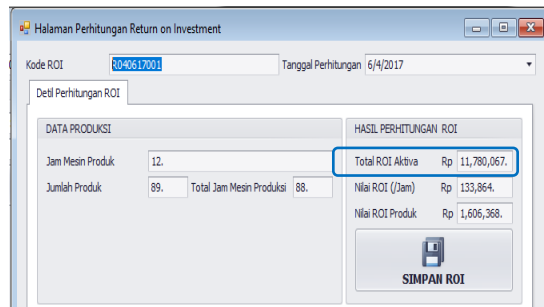
- a. **Return on Investment (ROI) Aktiva**

Pada Tabel 1 merupakan perhitungan ROI aktiva tanpa menggunakan aplikasi. Contoh kasus yang diambil adalah perhitungan pada periode Mei 2017 untuk produk sol 489 seri. Berdasarkan hasil uji coba perhitungan ROI aktiva secara manual dengan menggunakan studi kasus seperti

pada tabel 1, menghasilkan menghasilkan ROI aktiva senilai Rp 11.780.067. Jika dilakukan perbandingan dengan hasil perhitungan menggunakan aplikasi seperti pada gambar 3, memiliki hasil perhitungan yang sama dan sesuai dengan perhitungan yang dilakukan tanpa menggunakan aplikasi.

Tabel 1. Uji Coba Perhitungan ROI Aktiva

Perhitungan Return on Investment (ROI) Aktiva				
Rumus:				
1. ROI Aktiva Lancar = (Nilai Aktiva Lancar / Lama Investasi) / 12 Bulan				
2. ROI Aktiva Tetap = (Nilai Buku Aktiva Tetap / Lama Investasi) / 12 Bulan				
3. Total ROI Aktiva = ROI Aktiva Lancar + ROI Aktiva Tetap				
Aktiva Lancar				
Nama Aktiva	Nilai Aktiva	Lama Investasi	ROI Aktiva Lancar	
Kas Bank	Rp 3.250.000	2 Tahun	Rp 135.417	
Uang Tunai	Rp 2.000.000		Rp 83.333	
Saham	Rp 5.420.000		Rp 225.833	
Perlengkapan Non Pabrik	Rp 1.550.000		Rp 64.583	
Piutang Dagang	Rp 4.680.000		Rp 195.000	
Perlengkapan Pabrik	Rp 2.135.000		Rp 88.958	
Deposito	Rp 3.200.000		Rp 133.333	
Giro	Rp 1.500.000		Rp 62.500	
TOTAL ROI AKTIVA LANCAR			Rp 988.957	
Aktiva Tetap				
Nama Mesin	Nilai Buku Aktiva Tetap	Lama Investasi	ROI Aktiva Tetap	
Cetakan 03	Rp 11.154.670	5 Tahun	Rp185.911	
Peralatan Non Pabrik	Rp 221.687		Rp 3.695	
Mesin Pencacah 01	Rp 83.075.017		Rp 1.384.584	
Mesin Mixing 01	Rp 61.850.000		Rp 1.030.833	
Mesin Injeksi 01	Rp 67.713.312		Rp 1.128.555	
Mesin Injeksi 02	Rp 9.920.000		Rp 165.333	
Mesin Kompresor 01	Rp 25.496.638		Rp 424.944	
Mesin Kompresor 02	Rp 60.932.500		Rp 1.015.542	
Mesin Pencacah 02	Rp 29.637.500		Rp 493.958	
Mesin Mixing 02	Rp 16.241.695		Rp 270.695	
Gedung Kantor Pemasaran	Rp77.750.000		Rp 1.295.833	
Kendaraan Pick Up 01	Rp 60.359.375		Rp 1.005.990	
Kendaraan Pick Up 02	Rp 76.102.108		Rp 1.268.368	
Kendaraan Pick Up 03	Rp 30.562.500		Rp 509.375	
Cetakan 01	Rp 13.333.366		Rp 222.223	
Cetakan 02	Rp 23.116.250		Rp 385.271	
TOTAL ROI AKTIVA TETAP			Rp 10.791.110	
TOTAL ROI AKTIVA			Rp 11.780.067	

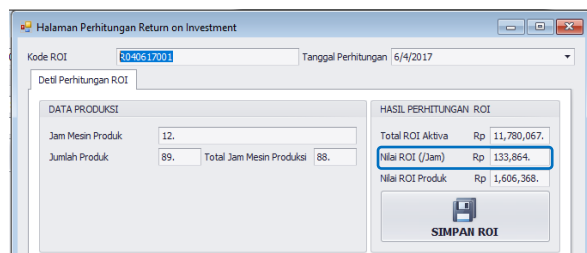


Gambar 3. Hasil Uji Coba Perhitungan ROI Aktiva

b. Return on Investment (ROI) Jam Mesin

Tabel 2. Uji Coba Perhitungan ROI Jam Mesin

Perhitungan Return on Investment (ROI) Jam Mesin	
Contoh Kasus: Produksi Sol 489 Seri (Periode: Mei 2017)	
ROI Jam Mesin = Total ROI Aktiva / Total Jam Pakaian Mesin Seluruh Produk	
	Nilai
Total ROI Aktiva	Rp 11.780.067
Total Jam Pakaian Mesin Seluruh Produk	88 Jam
ROI Jam Mesin	Rp 133.864/Jam



Gambar 4. Hasil Uji Coba Perhitungan ROI Jam Mesin

Pada Tabel 2 merupakan perhitungan ROI jam mesin tanpa menggunakan aplikasi. Contoh kasus yang diambil adalah perhitungan pada periode Mei 2017 untuk produk sol 489 seri.

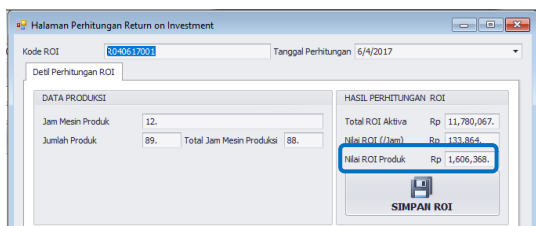
Berdasarkan hasil uji coba perhitungan ROI jam mesin secara manual dengan menggunakan studi kasus seperti pada tabel 2, menghasilkan ROI jam mesin senilai Rp 133.864. Jika dilakukan perbandingan dengan hasil perhitungan menggunakan aplikasi seperti pada gambar 4, memiliki hasil perhitungan yang sama dan sesuai dengan perhitungan yang dilakukan tanpa menggunakan aplikasi.

c. Return on Investment (ROI) Produk

Pada Tabel 3 merupakan perhitungan ROI produk tanpa menggunakan aplikasi. Contoh kasus yang diambil adalah perhitungan pada periode Mei 2017 untuk produk sol 489 seri.

Tabel 3. Uji Coba Perhitungan ROI Produk

Perhitungan Return on Investment (ROI) Produk	
Contoh Kasus: Produksi Sol 489 Seri (Periode: Mei 2017)	
ROI Produk = ROI Jam Mesin x Lama Pemakaian Mesin	
	Hasil
ROI Jam Mesin (/Jam)	Rp 133.864
Lama Pemakaian Mesin	12 Jam
ROI Produk	Rp 1.606.368



Gambar 5. Hasil Uji Coba Perhitungan ROI Produk

Berdasarkan hasil uji coba perhitungan ROI produk secara manual dengan menggunakan studi kasus seperti pada tabel 3, menghasilkan ROI produk senilai Rp 1.606.368. Jika dilakukan perbandingan dengan hasil perhitungan menggunakan aplikasi seperti pada gambar 5, memiliki hasil perhitungan yang sama dan sesuai dengan perhitungan yang dilakukan tanpa menggunakan aplikasi.

2. Persentase Mark Up

Untuk mengetahui hasil akhir dari persentase *mark up* perlu diketahui beberapa informasi hasil pembebanan biaya non produksi.

a. Pembebanan Biaya Non Produksi

Pada Tabel 4 merupakan perhitungan pembebanan biaya non produksi tanpa menggunakan aplikasi. Contoh kasus yang diambil adalah perhitungan pada periode Mei 2017 untuk produk sol 489 seri.

Berdasarkan hasil uji coba perhitungan distribusi pembebanan biaya non produksi secara manual dengan menggunakan studi kasus seperti pada tabel 4, menghasilkan hasil pembebanan biaya non produksi senilai Rp 4.228.065. Jika dilakukan perbandingan dengan hasil perhitungan menggunakan

aplikasi seperti pada gambar 6, memiliki hasil perhitungan yang sama dan sesuai dengan perhitungan yang dilakukan tanpa menggunakan aplikasi.

Tabel 4. Uji Coba Perhitungan Pembebanan Biaya Non Produksi

Perhitungan Distribusi Pembebanan Biaya Non Produksi			
Contoh Kasus: Produksi Sol 489 Seri (Periode: Mei 2017)			
Rumus:			
1. Nilai Pembebanan Biaya Non Produksi Tetap = (Lama Pemakaian Mesin / Total Jam Pemakaian Mesin Seluruh Produk) x Nilai Biaya Non Produksi Tetap			
2. Nilai Pembebanan Biaya Non Produksi Variabel = (Jumlah Produk / Total Seluruh Produk x Nilai Biaya Non Produksi Variabel			
3. Total Pembebanan Biaya Non Produksi = Total Pembebanan Biaya Non Produksi Tetap + Total Pembebanan Biaya Non Produksi Variabel			
		Hasil	
		Nilai Biaya	Nilai Pembebanan
Biaya Non Produksi Tetap	Biaya Gaji Bagian Penjualan	Rp 2.160.000	Rp 294.540
	Biaya Gaji Accounting	Rp 1.834.000	Rp 250.092
Biaya Non Produksi Variabel	Biaya Gaji Bagian Keuangan	Rp 2.231.000	Rp 304.224
	Biaya Gaji Bagian Administrasi	Rp 1.700.000	Rp 231.816
Biaya Non Produksi Tetap	Biaya Gaji Supir	Rp 850.000	Rp 115.908
	Biaya Penyusutan Aktiva Non Pabrik	Rp 7.461.666	Rp 1.017.504
TOTAL PEMBEBANAN BIAYA NON PRODUKSI TETAP			Rp 2.214.084
Biaya Non Produksi Variabel	Biaya Perjalanan Manajer	Rp 1.450.000	Rp 169.367
	Biaya Pengiriman	Rp 2.341.000	Rp 273.408
	Biaya Listrik Kantor Pemasaran	Rp 2.178.000	Rp 254.362
	Biaya Pembelian ATK Bagian Penjualan	Rp 1.300.000	Rp 151.834
	Biaya Iklan	Rp 2.112.000	Rp 246.708
	Biaya Pembelian ATK Bagian Administrasi	Rp 1.235.000	Rp 144.269
	Biaya Telepon Kantor Pemasaran	Rp 2.285.000	Rp 266.911
TOTAL PEMBEBANAN BIAYA NON PRODUKSI VARIABEL			Rp 2.013.981
TOTAL PEMBEBANAN BIAYA NON PRODUKSI			Rp 4.228.065

KODE BIAYA	NAMA BIAYA	JENIS BIAYA	NILAI BIAYA	NILAI PEMBEBANAN...
PB270417015	Biaya Perjalanan M...	Biaya Variabel	1450000	169367
PB310517007	Biaya Pembeban A...	Biaya Variabel	1300000	151834
PB310517008	Biaya Gaji Supir	Biaya Tetap	850000	115908
Nilai Pembebanan Biaya Non Produksi Variabel				Rp 2,013,981
Nilai Pembebanan Biaya Non Produksi Tetap				Rp 2,214,084
Total Pembebanan Biaya Non Produksi				Rp 4,228,065

Gambar 6. Hasil Uji Coba Perhitungan Pembebanan Biaya Non Produksi

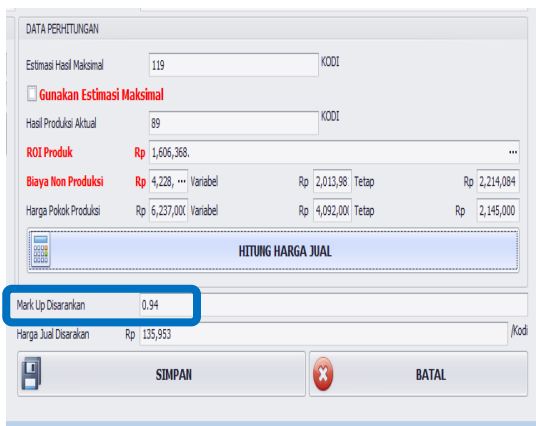
b. Persentase Mark Up

Pada tabel 5 merupakan perhitungan *mark up* tanpa menggunakan aplikasi. Contoh kasus yang diambil adalah perhitungan pada periode Mei 2017 untuk produk sol 489 seri.

Berdasarkan hasil uji coba perhitungan *mark up* secara manual dengan menggunakan studi kasus seperti pada tabel 5, menghasilkan persentase *mark up* senilai 94%. Jika dilakukan perbandingan dengan hasil perhitungan menggunakan aplikasi seperti pada gambar 7, memiliki hasil perhitungan yang sama dan sesuai dengan perhitungan yang dilakukan tanpa menggunakan aplikasi.

Tabel 5. Uji Coba Perhitungan *Mark Up*

Perhitungan Persentase Laba yang Diharapkan (<i>Mark Up</i>)	
Contoh Kasus: Produksi Sol 489 Seri (Periode: Mei 2017)	
Perhitungan:	
$\text{Nilai Mark Up} = (\text{ROI Produk} + \text{Total Pembebanan Biaya Non Produksi}) / \text{Harga Pokok Produksi}$	
	Nilai
ROI Produk	Rp 1.606.368
Total Pembebanan Biaya Non Produksi	Rp 4.228.065
Harga Pokok Produksi	Rp 6.237.000
Mark Up	94 %



Gambar 7. Hasil Uji Coba Perhitungan *Mark Up*

Evaluasi

Tabel 6. Uji Coba Perhitungan Harga Jual

Perhitungan Harga Jual	
Contoh Kasus: Produksi Sol 489 Seri (Periode: Mei 2017)	
Perhitungan:	
<ol style="list-style-type: none"> Harga Jual = (Nilai <i>Mark Up</i> x Harga Pokok Produksi) + Harga Pokok Produksi Harga Jual (/Kodi) = Harga Jual / Jumlah Produk 	
	Nilai
Mark Up	94 %
Harga Pokok Produksi	Rp 6.237.000
Estimasi Unit Terjual	89 Kodi
Harga Jual (/Kodi)	Rp 135.953

Pada tabel 6 merupakan perhitungan harga jual tanpa menggunakan aplikasi. Contoh kasus yang diambil adalah perhitungan pada periode Mei 2017 untuk produk sol 489 seri.

Berdasarkan hasil uji coba perhitungan harga jual secara manual dengan menggunakan studi kasus seperti pada tabel 6, menghasilkan harga jual senilai Rp 135.953. Jika dilakukan perbandingan dengan hasil perhitungan menggunakan aplikasi, memiliki hasil perhitungan yang sama dan sesuai dengan perhitungan yang dilakukan tanpa menggunakan aplikasi. Dari hasil perhitungan menggunakan aplikasi, telah sesuai dengan tujuan yang dicapai.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil uji coba perhitungan yang telah dilakukan pada aplikasi penentuan harga jual pada UD Eka dapat disimpulkan bahwa aplikasi yang telah dibuat dapat menghasilkan laporan *Return on Investment* (ROI), laporan persentase laba yang diharapkan (*mark up*), dan laporan harga jual. Laporan tersebut dapat digunakan oleh pihak manajemen penjualan sebagai acuan untuk menetapkan harga jual.

RUJUKAN

Krismiaji. (2011). *Dasar-Dasar Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

Mulyadi. (2001). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.

Rudianto. (2009). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.

Sugiri, S. (2009). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.