

Sistem dan Aplikasi Penentuan Harga Jual Berdasarkan Biaya Total Pada CV. Terbit Terang

Prasetyo Budi Jatmiko¹⁾ Arifin Puji Widodo²⁾ Anjik Sukmaaji³⁾

Program Studi/Jurusan Sistem Informasi

STMIK STIKOM Surabaya

Jl. Raya Kedung Baruk 98 Surabaya, 60298

Email : 1)tyo.jatmiko@gmail.com, 2)arifin@stikom.edu, 3)anjik@stikom.edu

Abstract: Since 1997, CV Terbit Terang had stood manufacturing in the printing and publishing house. During the company operates, in determining the selling price of the company using by basic estimates. The estimates of selling price is four or five times from the estimated cost of production per unit. This can be happen because the company estimates the determination of the selling price to cover other costs that are not identified in the manufacture of a product. Based on determination of estimated selling price, it be affected the CV. Terbit Terang sales and make sales figures decreased for 40% . This problem can be seen in the period 2008-2009

The sales decline in the company can be overcome by application of selling price determination. The approach taken with the establishment of systems and applications to determine the selling price based on the total cost. Implementation of the method in this applications can give information desired profit. It will be obtained based on refund targets that have been invested from the calculation markup.

Based on test , the applications is using data from CV. Terbit Terang, which made the system can determine the selling price to the total cost method. With the selling price is determined, then in subsequent periods CV. Terbit Terang obtain selling price based on the profits of the company targeted investment costs.

Keywords: Cost, Total Cost Method, Desired Profit, Investment, Markup.

Penentuan harga jual merupakan unsur penting dalam pengambilan suatu keputusan untuk pertumbuhan perusahaan. Menurut Krismiaji (2002), kesalahan penentuan harga akan berakibat fatal, jika harga ditentukan terlalu mahal, pelanggan akan enggan membeli produk dan akan berpindah ke perusahaan lain, jika harga terlalu murah akan mengakibatkan kerugian. Menurut Ursy (1995), untuk mengelola perusahaan, diperlukan sistem informasi akuntansi biaya yang sistematis dan komparatif serta data analisis biaya dan laba yang menjadi pedoman manajemen untuk pengambilan keputusan. Keputusan yang di ambil dapat berupa penentuan harga jual. Menurut Mulyadi (1993), satu-satunya faktor yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual adalah biaya. Perusahaan memerlukan informasi biaya produk dalam penentuan harga jual, meskipun biaya bukan

satu-satunya faktor yang harus dipertimbangkan dalam menentukan harga jual.

CV. Terbit Terang termasuk perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang penerbit dan percetakan dan sudah berdiri sejak tahun 1997, sehingga memiliki pangsa pasar yang tersebar di beberapa wilayah Indonesia. Perusahaan yang terletak di kota Surabaya provinsi Jawa Timur ini memiliki dua kategori produk, khususnya dalam pembuatan buku bacaan umum dan agama. Perusahaan berusaha untuk pemenuhan permintaan pasar yang beragam, namun melalui proses produksi yang sama dan di produksi dalam setiap periode dengan jumlah yang besar. Produk yang dihasilkan oleh perusahaan ini adalah buku yang terdiri dari susunan tiap keter (lembaran kertas dengan ukuran 65cm x 86cm), keter yang telah dicetak akan dipotong menjadi beberapa lembaran dan di sortir untuk disusun menjadi sebuah buku.

Selama perusahaan beroperasi, dalam menentukan harga jual perusahaan menggunakan dasar perkiraan. Perkiraan tersebut sebesar empat atau lima kali dari perkiraan harga pokok produksi per unit yang telah ditentukan. Sedangkan harga pokok per unit ditentukan dengan cara membagi harga pokok total dengan jumlah keter yang diproduksi. Harga pokok total diperoleh dari penjumlahan biaya bahan baku seperti (kertas, art paper, lem, tinta film, dan plat) dengan biaya tenaga kerja yang secara langsung berada di setiap departement. Hal tersebut dapat terjadi dikarenakan, perusahaan memperkirakan bahwa penentuan harga jual tersebut dapat menutup biaya lain-lain yang tidak teridentifikasi dalam pembuatan suatu produk.

Dengan adanya penentuan harga jual yang berdasarkan perkiraan, dapat mempengaruhi penjualan dari CV. Terbit Terang. Hal ini bisa dilihat angka penjualan pada periode 2008-2009 menurun 40% dari Rp 3.550.551.720 menjadi Rp 2.124.189.200. Data prosentase yang telah terhitung adalah hasil perbandingan dari data penjualan periode sebelumnya dengan periode berikutnya sehingga mendapatkan prosentase dari trend yang telah terjadi di perusahaan. Data tersebut menunjukkan bahwa perusahaan belum mampu dalam melakukan penentuan harga jual suatu produk, sehingga perusahaan tidak mengetahui perkiraan laba yang didapatkan dari investasinya.

Berdasarkan permasalahan yang terjadi dalam penentuan harga jual CV. Terbit Terang, maka diperlukan suatu sistem yang dapat disesuaikan dengan perusahaan dalam membentuk aplikasi penentuan harga jual. Penentuan harga jual yang diperlukan menggunakan metode biaya total. Penggunaan metode biaya total dalam aplikasi ini dapat memberikan informasi perkiraan laba yang akan didapatkan berdasarkan target pengembalian biaya yang telah di investasikan dari perhitungan *markup*. Penerapan aplikasi yang dibuat diharapkan dapat membantu CV. Terbit Terang dalam menentukan harga jual berdasarkan metode biaya total, sehingga dapat mengetahui dengan tepat apakah harga jual terlalu tinggi atau rendah dan dapat memperkirakan laba yang ditargetkan oleh perusahaan.

METODE PENENTUAN HARGA JUAL PADA CV TERBIT TERANG

Menentukan harga jual pada CV. Terbit Terang dapat dilakukan dengan 3(tiga) tahapan utama antara lain:

1. Perhitungan harga pokok produksi pendekatan biaya penuh(*full costing*).
2. Penentuan target ROI.
3. Penentuan harga jual.

(1) Perhitungan Harga Pokok Produksi Pendekatan Biaya Penuh(Full Costing)

Menurut (Mulyadi, 1990:378) *full costing* atau sering disebut *absorption* atau *conventional costing* adalah metode penentuan harga pokok produk, yang membedakan seluruh biaya produksi, baik yang berperilaku tetap maupun variabel kepada produk.

Dengan demikian harga pokok produksi menurut metode *full costing* terdiri dari unsur biaya produksi sebagai berikut:

$$\text{HPP} = \text{BBB} + \text{BTKL} + \text{BOV} + \text{BOT} \quad (1)$$

Keterangan:

- HPP : Harga Pokok Produksi
- BBB : Biaya Bahan Baku
- BTKL : Biaya tenaga Kerja Langsung
- BOV : Biaya Overhead Variabel
- BOT : Biaya Overhead Tetap

Sistem akan menerima data master dari setiap kebutuhan produksi dari bahan baku tenaga kerja serta faktor *overhead* dari perusahaan. Dari data yang diterima akan dihitung kebutuhan bahan baku yang akan menentukan dari setiap biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead* variabel dan tetap..

Setelah mengetahui spesifikasi dari biaya bahan baku, tenaga kerja, *overhead* variabel dan *overhead* tetap.maka sistem akan menjumlahkan dari ketiga komponen tersebut menjadi informasi harga pokok produksi.

(2) Penentuan Target ROI

Penentuan target ROI dapat dilakukan ketika perusahaan CV. Terbit Terang memberikan inputan lama kembalikan biaya investasinya berdasarkan jumlah tahun kembalikan modal. Sistem akan membagi biaya investasi dengan lama tahun kembalikan modal yang diinginkan oleh perusahaan sehingga mendapatkan laba yang diharapkan dari biaya investasinya.

(3) Penentuan Harga Jual

Menurut Mulyadi (1993), "Pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya

penyuaan ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah Mark-up”.

Sistem yang dibuat menggunakan metode biaya total untuk menentukan harga jual. Menurut Sugiri(2009), *Total cost* adalah seluruh biaya baik biaya produksi maupun biaya non produksi. Berdasarkan konsep biaya Total ini, harga jual ditentukan dari biaya total: biaya produksi + biaya pemasaran + biaya administrasi dan umum, ditambah dengan jumlah laba yang diinginkan oleh perusahaan. Pengertian ‘markup’ menurut konsep biaya total ini adalah laba yang diinginkan (*desired profit*).

Penerapan penentuan harga jual produk dengan menggunakan konsep biaya total ini adalah sebagai berikut:

Harga Jual = Biaya Total(Biaya Produksi + (2) Non Produksi(Biaya Pemasaran + Biaya Administrasi)) + Markup.

$$\% \text{Markup} = \frac{\text{Target ROI (Laba yang Diharapkan)}}{\text{Volume dalam unit X Biaya Total per unit}} \quad (3)$$

Laba yang diharapkan : $\% \text{ROI} \times \text{aktiva penuh}$ (4)

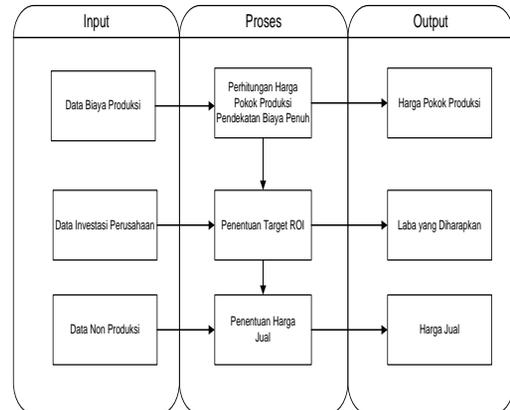
Dari definisi diatas sistem akan mengidentifikasi harga pokok produksi serta biaya non produksi untuk mendapatkan biaya total dari produksinya. Kemudian untuk mendapatkan biaya markup, laba yang diharapkan dari proses penentuan target ROI akan dihitung sesuai rumus diatas dan memperoleh informasi harga jual sesuai metode biaya total.

RANCANGAN SISTEM PENENTUAN HARGA JUAL

Rancangan sistem penentuan harga jual dapat dijelaskan pada blok diagram dan context diagram dibawah ini.

Blok Diagram

Penulis mengumpulkan berbagai informasi dalam perancangan sistem ini, perancangan dilakukan dengan membuat rancangan alur proses diagram dalam bentuk blok diagram, dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 1 Blok Diagram Penentuan Harga Jual

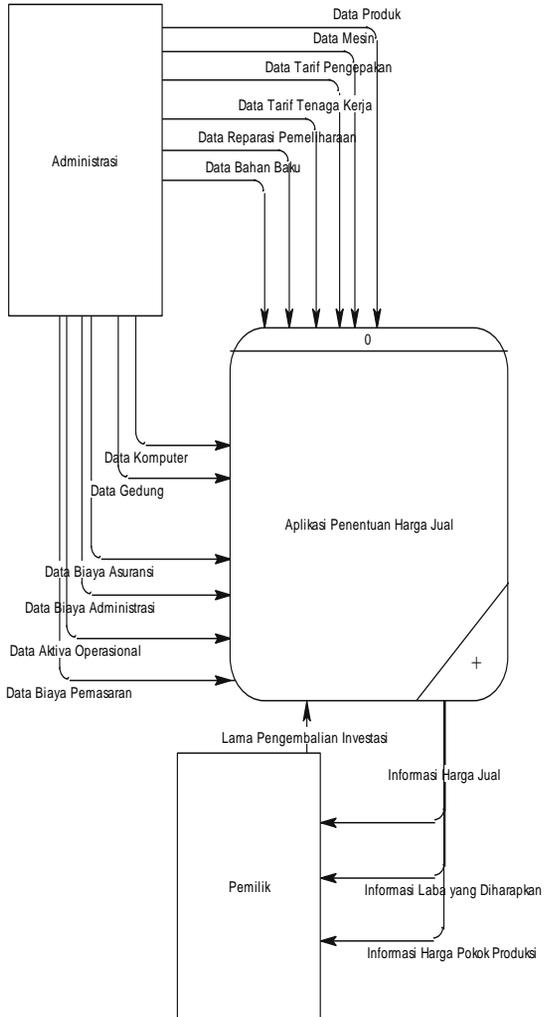
Langkah awal dalam memperoleh informasi harga pokok produksi dengan memasukkan data master komponen produksi. Komponen produksi yang dimasukkan ke dalam sistem adalah bahan baku langsung, tenaga kerja beserta tarif dan overhead yang akan diolah menjadi biaya produksi. Data biaya produksi akan dihitung harga pokok produksinya dengan cara menambahkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja beserta biaya overheadnya.

Setelah mendapatkan harga pokok produksinya, sistem akan menerima data investasi perusahaan beserta lama kembalian dari biaya investasinya. Data biaya investasi tersebut akan dihitung target dari roi yang menjadi laba yang diharapkan dari biaya investasi perusahaan.

Penentuan harga jual dengan metode *total cost*, biaya total didapatkan dari harga pokok produksi ditambah dengan inputan biaya non produksi. Setelah mendapatkan biaya total sistem akan menghitung biaya markup dari laba yang diharapkan dibagi dengan jumlah perkalian antara volume produksi dengan biaya total per unitnya. Setelah mendapatkan biaya markup akan dijumlahkan dengan biaya total perunitnya sehingga sistem dapat menentukan harga jual per unitnya.

Context Diagram

Context diagram merupakan suatu diagram yang menggunakan notasi-notasi untuk menggambarkan arus dari data sistem, yang penggunaannya sangat membantu untuk memahami sistem secara logika, tersruktur dan jelas, seperti digambarkan dibawah ini.



Gambar 2 Context Diagram Penentuan Harga Jual

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari penelitian setelah dilakukan uji coba terhadap data CV. Terbit Terang dalam penentuan harga jual adalah informasi harga jual berdasarkan laba yang diharapkan dari biaya investasinya.

Pada tabel 1 dapat dilihat informasi harga pokok produksi dari berbagai produk yang memiliki spesifikasi kebutuhan produk yang berbeda-beda. Informasi harga pokok didapatkan dari penjumlahan dari biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja, serta biaya overhead tetap dan *overhead* variabel. Perhitungan ini dapat dilihat pada rumus (1). Biaya total adalah hasil dari penjumlahan dari biaya non produksi dan informasi harga pokok produksi, kemudian hasil penjumlahan akan dibagi dengan jumlah unit produksi untuk mendapatkan biaya total per unitnya.

Produk	Harga Pokok Produksi	Biaya Non Produksi	Biaya Total Per Unit
Kisah Teladan	Rp 21,337,764	Rp 1,125,192	Rp 7,488
Pegangan doa Zikir	Rp 17,628,916	Rp 3,536,317	Rp 13,990
Pedoman sehari"	Rp.37,789,183	Rp 5,304,475	Rp 20,987
Logaritma 4 Desimal	Rp 127,748,652	Rp 4,500,767	Rp 29,668
terjemahan yasin fadillah	Rp 105,599,377	Rp 13,663,042	Rp 27,024
Risalah fiqh wanita	Rp.38,040,281	Rp 5,143,733	Rp 25,435
Fiqh islam lengkap	Rp 70,375,053	Rp 5,304,475	Rp 41,957
Wanita bertanya islam menjawab	Rp 38,202,759	Rp 4,018,542	Rp 19,875
Penuntun merawat jenazah	Rp 46,511,931	Rp 5,304,475	Rp 10,494

Tabel 1 Informasi Harga Pokok Produksi

Tabel 2 dibawah akan menjelaskan mengenai hasil perhitungan laba yang diharapkan.

Produk	Investasi	Tahun Kembali Investasi	Laba yang Diharapkan
Kisah Teladan	Rp3.433.950.000	3 Tahun	Rp22.257.081
Pegangan doa Zikir	Rp3.433.950.000	3 Tahun	Rp. 69,950,826
Pedoman sehari"	Rp3.433.950.000	3 Tahun	Rp. 104,926,239
Logaritma 4 Desimal	Rp3.433.950.000	3 Tahun	Rp. 89,028,324
terjemahan yasin fadillah	Rp3.433.950.000	3 Tahun	Rp. 270,264,555
Risalah fiqh wanita	Rp3.433.950.000	3 Tahun	Rp. 101,746,656
Fiqh islam lengkap	Rp3.433.950.000	3 Tahun	Rp. 104,926,239
Wanita bertanya islam menjawab	Rp3.433.950.000	3 Tahun	Rp. 79,489,575
Penuntun merawat jenazah	Rp3.433.950.000	3 Tahun	Rp. 104,926,239

Tabel 2 Informasi Laba yang Diharapkan

Untuk menghitung laba yang diharapkan, dibutuhkan biaya investasi serta lama kembalikan suatu investasi. Biaya investasi akan dibagi dengan jumlah tahun kembalikan untuk mendapatkan laba yang diharapkan per tahunnya, setelah mendapatkan laba yang diharapkan per tahunnya dicari laba yang diharapkan per harinya.

Cara untuk mendapatkan laba yang diharapkan per harinya adalah membagi biaya investasi dengan 360 hari. Laba yang diharapkan per hari akan dikali dengan jumlah hari pengerjaan setiap produk untuk menghasilkan laba yang diharapkan tiap produk. Hasil perhitungan dapat dilihat pada tabel 2 dibawah ini.

Setelah sistem mendapatkan kedua informasi tersebut, sistem akan menghitung biaya *markup* yang diperoleh dari laba yang diharapkan oleh perusahaan. Untuk memperoleh biaya *markup* dengan cara biaya total per unit pada tabel 1 dikali dengan %*markup*. Sedangkan dalam memperoleh %*markup* dapat dilihat pada rumus (3). Jika biaya *markup* sudah diketahui, maka menghitung harga jual dengan menambahkan biaya total dengan biaya *markup* yang telah dihitung. Cara menghitung harga jual dapat dilihat pada rumus (2). Informasi harga jual dapat dilihat pada tabel 3 di bawah ini.

Produk	%MarkUp	MarkUp	Harga Jual
Kisah Teladan	0.991	Rp7.421	Rp14.909
Pegangan doa Zikir	3.305	Rp. 13,990	Rp. 18,223
Pedoman sehari"	2.435	Rp. 20,987	Rp. 29,606
Logaritma 4 Desimal	0.673	Rp. 29,668	Rp. 73,751
terjemahan yasin fadillah	2.266	Rp. 27,024	Rp. 38,950
Risalah fiqih wanita	2.356	Rp. 25,435	Rp. 36,231
Fiqih islam lengkap	1.386	Rp. 41,957	Rp. 72,229
Wanita bertanya islam menjawab	1.883	Rp. 19,875	Rp. 30,430
Penuntun merawat jenazah	2.025	Rp. 10,494	Rp. 15,676

Tabel 3 Informasi Harga Jual

KESIMPULAN

Setelah dilakukan uji coba dan evaluasi terhadap perangkat lunak analisis penentuan harga jual ini, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Aplikasi ini dapat memberikan informasi tentang laba yang diharapkan dari investasinya. Pemberian input lama kembalikan investasi dapat memberikan sarana analisa kepada perusahaan untuk mengubah berapa lama kembalikan dari investasinya.
2. Perangkat lunak ini dapat menghasilkan *output* perhitungan harga jual sesuai dengan metode biaya total yang memberikan perhitungan secara keseluruhan biaya dari setiap produksinya dengan cara menghitung harga pokok produksi dan non produksinya serta mencari penambahan biaya *markup*.

Hasil penentuan laba yang diharapkan dari biaya investasi perusahaan, dapat dihitung dengan penentuan mark up untuk target laba yang diinginkan, sehingga mendapatkan penentuan harga jual yang dijumlahkan dengan biaya markupnya.

DAFTAR ISI

- Herlambang, dan Haryanto, 2005, Sistem Informasi: konsep, teknologi, dan manajemen, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Kendall, Kendall, 2006, Analisis dan Perancangan Sistem, PT. INDEKS, Jakarta.
- Krismiaji, 2002, Dasar Dasar Akuntansi Manajemen, Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN, Yogyakarta.
- Mulyadi, 1992, Akuntansi Biaya, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Yogyakarta.
- Mulyadi, 1993, Akuntansi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Yogyakarta.
- McLeod, Jr, 1995, Sistem Informasi Manajemen, Prentice-Hall, New Jersey.
- Susilaningtyas, 1994, Akuntansi Biaya dengan Penekanan Manajerial, Salemba Empat, Jakarta.
- Sugiri, Slamet, 2009, Akuntansi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Yogyakarta.
- Ursy, 1995, Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian, Erlangga, Jakarta.