

PENENTUAN HARGA JUAL ATAS PESANAN KHUSUS PADA CV. CETAK JAYA MAKMUR (PENERAPAN VARIABEL COSTING)

**Devi Indriani
08.11.1001.3408.047**

**Fakultas Ekonomi
Jurusan Akuntansi
Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda**

Abstract

There is two approach of which can taken management side in the plan and decision making that is by basing cost of good sold method of full and costing of variable costing. The condition which must be paid attention and become consideration that is : improving profit, capacities still available enough order, special order do not bother or destroy product marketing of company.

PENDAHULUAN

Perusahaan yang telah berdiri tentunya ingin terus berkembang, untuk itu pihak manajemen perusahaan perlu membuat kebijakan yang mengacu pada terciptanya efisiensi dan efektifitas kerja. Kebijakan tersebut dapat berupa penetapan harga pokok produksi, yaitu dengan cara menekan biaya produksi serendah mungkin dan tetap menjaga kualitas dari barang atau produk yang dihasilkan, sehingga harga pokok produk satuan yang dihasilkan perusahaan lebih rendah dari yang sebelumnya. Kebijakan ini sangat bermanfaat bagi perusahaan untuk menetapkan harga jual yang tepat dengan laba yang ingin diperoleh perusahaan, sehingga perusahaan tersebut dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain yang memproduksi produk sejenis. Hal ini tentunya tidak terlepas dari tujuan didirikannya perusahaan yaitu agar modal yang ditanamkan dalam perusahaan dapat terus berkembang atau dengan kata lain mendapatkan laba semaksimal mungkin.

Kesalahan dalam perhitungan harga pokok produksi dapat mengakibatkan penentuan harga jual pada suatu perusahaan menjadi terlalu tinggi atau terlalu rendah. Kedua kemungkinan tersebut dapat mengakibatkan keadaan yang tidak menguntungkan bagi perusahaan, karena dengan harga jual yang terlalu tinggi dapat mengakibatkan produk yang ditawarkan perusahaan akan sulit bersaing dengan produk sejenis yang ada di pasaran. Sebaliknya jika harga jual produk terlalu rendah akan mengakibatkan laba yang diperoleh perusahaan rendah pula. Kedua hal tersebut dapat diatasi dengan penentuan harga pokok produksi dan harga jual yang tepat.

CV. Cetak Jaya Makmur sama halnya dengan perusahaan lainnya, dimana dalam melakukan kegiatan operasionalnya menggunakan tenaga manusia, peralatan, abahan baku, serta biaya-biaya. CV. Cetak Jaya Makmur didirikan pada bulan Januari 2007, berlokasi di Jalan Cempaka No. 37 bergerak dalam bidang advertising. Dalam memenuhi kebutuhan stok roll paper CV. Cetak Jaya Makmur memperoleh frontlitedari Dots Advertisisng Jakarta yang merupakan supplier resmi utama di Indonesia.

CV. Cetak Jaya Makmur dalam operasionalnya hanya melakukan produksi jika menerima pesanan. Pada umumnya pesanan khusus menawarkan harga lebih murah dengan memberikan potongan harga atau dibawah harga pokok produksi yang dihitung perusahaan dengan konsep full costing (biaya produksi secara menyeluruh) yang pada kenyataannya tidak terlalu memberikan laba sesuai dengan harapan perusahaan.

Melihat hal ini, perlu dikembangkan metode penentuan harga pokok lain dan kebijakan dalam Penentuan Harga Jual dengan memberikan potongan sebesar 30%. Salah satu metode yang paling sesuai adalah metode variabel costing. Pada perhitungan harga pokok variabel costing hanya membebankan biaya variabel saja pada harga pokok produksi. Biaya tetap tidak dibebankan kepada produksi karena biaya tetap ini merupakan biaya periode. Karena suatu kenyataan menunjukkan bahwa manfaat biaya tersebut berlaku untuk periode tertentu misalnya satu bulan.

Ada beberapa syarat yang harus diperhatikan dan menjadi bahan pertimbangan perusahaan dalam menerima suatu pesanan khusus yaitu : meningkatkan laba, kapasitas masih cukup tersedia untuk

menyelesaikan pesanan tersebut, pesanan khusus tidak menggaunggu atau merusak pemasaran produk perusahaan.

DASAR TEORI

Berdasarkan uraian dari latar belakang dan dasar teori yang ada, penulis merasa perlu memberikan batasan-batasan pada penulisan ini sehingga dapat diperoleh arah dan pengertian yang jelas.

Akuntansi biaya variabel adalah suatu metode penentuan harga pokok dan pengaruhnya pada laporan laba rugi, dimana hanya biaya produksi variabel saja yang dibebankan sebagai bagian dari harga pokok produksi (Mas'ud Machfoedz, 2001 : 232).

Harga jual pesanan khusus adalah harga jual yang mendapatkan potongan harga dalam jumlah tertentu.

Harga pokok variabel (variabel costing) adalah suatu konsep penentuan harga pokok produk yang hanya memasukkan semua elemen biaya produksi variabel kedalam harga pokok produk (R.A.Suoriono, 2001 : 478).

variabel costing adalah suatu konsep penentuan harga pokok yang hanya memasukkan biaya produksi variabel sebagai elemen harga pokok produk. Biaya produksi tetap dianggap sebagai biaya periode atau biaya waktu yang langsung dibebankan kepada rugi laba periode terjadinya dan tidak diperlakukan sebagai biaya produksi. Biaya yang dimaksud dalam artu luas adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan terjadi untuk tujuan tertentu. (Mulyadi, 2005 : 6).

PEMBAHASAN

Perusahaan dalam menerima pesanan melakukan perhitungan harga pokok produksinya dengan memperhitungkan elemen-elemen biaya yang terdiri dari biaya bahan, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

Harga pokok produksi perusahaan untuk 400 lembar bendera frontlite adalah :

Biaya Bahan	: Rp. 30.000.000,00,-
BTKL	: Rp. 7.400.000,00,-
Biaya Overhead Pabrik	: Rp. 11.888.724,33,-
Jumlah	: Rp. 49.288.724,33,-

Sebaiknya, perusahaan dalam menghitung harga pokok produksinya khususnya untuk biaya overhead pabrik membedakan antara biaya overhead pabrik tetap dan biaya overhead pabrik yang bersifat variabel yang perhitungannya dapat dilihat sebagai berikut :

Biaya Bahan	: Rp. 30.000.000,00,-
BTKL	: Rp. 7.400.000,00,-
BOP Variabel	: Rp. 2.218.191,00,-
BOP Tetap	: Rp. 9.670.533,33,-
Jumlah	: Rp. 49.288.724,33,-

Dengan melakukan perhitungan biaya overhead pabrik yang dipisahkan antara biaya overhead pabrik tetap dan biaya overhead pabrik variabel memudahkan perusahaan dalam menghitung harga pokok produksinya jika menerima pesanan khusus.

Jika melihat harga pesanan khusus yang lebih kecil dari harga jual normal tentu pesanan tersebut biasanya akan ditolak. Akan tetapi, dalam hal ini manajemen harus memperhatikan informasi yang relevan untuk pengambilan keputusan. Biaya produksi yang bersifat tetap dan biaya usaha merupakan biaya yang tidak berubah dalam pemilihan alternatif tersebut sehingga biaya tersebut tidak perlu diperhatikan.

Pesanan khusus bendera sebanyak 1.000 lembar dengan harga jual Rp. 105.000,00 maka jumlah bendera frontlite yang diproduksi perusahaan sebanyak 1.400 lembar.

Harga pokok produksi untuk 1.400 lembar bendera frontlite adalah :

Biaya Bahan	: Rp. 105.000.000,00
BTKL	: Rp. 10.400.000,00
BOP Variabel	: Rp. 5.254.573,00
BOP Tetap	: Rp. 9.670.533,33
Jumlah	: Rp. 130.325.106,33

Hasil penjualan untuk 1.400 lembar bendera frontlite adalah :

400 x Rp. 150.000,00	: Rp. 60.000.000,00
1.000 x Rp. 105.000	: Rp. 105.000.000,00
Jumlah	: Rp. 165.000.000,00

Keuntungan yang diperoleh perusahaan jika tidak menerima pesanan khusus adalah Rp. 60.000.000 – Rp. 49.228.724,33 = Rp. 10.711.275,76

Jumlah keuntungan yang diperoleh perusahaan jika menerima pesanan khusus adalah Rp. 165.000.000 – Rp. 130.325.106,33 = Rp. 34.674.893,67. Tambahan akibat adanya pesanan khusus Rp. 23.963.617,91.

Dengan demikian hipotesis yang menyatakan harga jual pesanan khusus dengan potongan harga 30% masih memberikan keuntungan, diterima.

PENUTUP

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan maka kesimpulan penelitian ini adalah :

Hipotesis diterima karena dengan pemberian potongan 30% masih memberikan keuntungan serta

dapat menarik minat konsumen untuk memesan ke perusahaan ini.

Diketahuinya laba/rugi dari pesanan khusus tersebut telah menjadi pertimbangan bagi manajemen CV. Cetak Jaya Makmur dalam mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus bendera berbahan frontlite ukuran 90 x 120 cm dengan harga jual perlembar bendera mendapat potongan harga 30% dari harga normal.

Perhitungan harga pokok defferensial yang diperoleh dari perhitungan analisis dipergunakan oleh manajemen CV. Cetak Jaya Makmur dalam memilih alternatif antara menerima atau menolak pesanan khusus atas produk yang dihasilkan.

Harga poko produksi untuk 400 lembar bendera sebesar Rp. 49.288.724,33 sedangkan harga penjualan sebesar Rp. 60.000.000,00 sehingga laba yang diperoleh Rp. 10.711.275,67. Keuntungan perlembar bendera Rp. 26.778,19 dengan menerima pesanan khusus maka harga pokok produksi untuk 1.000 lembar bendera sebesar Rp. 81.038,38 sedangkan hasil penjualan sebesar Rp. 105.000.000,00 sehingga laba yang diperoleh sebesar Rp. 23.963.618. Keuntungan perlembar bendera Rp. 23.963,618 tambahan keuntungan dengan menerima pesanan khusus 1.000 lembar bendera sebesar Rp. 13.252.342,24.

DAFTAR PUSTAKA

- Mahfoedz, Mas'ud, Akuntansi Manajemen, Jilid 2, Edisi Empat, Cetakan Ketiga, Bagian Penerbit Fakultas Ekonomi Yogyakarta, 2001.
- Mulyadi, Akuntansi Biaya, Edisi Kelima, Cetakan Kelima, STIE YKPN, Yogyakarta, 2005.
- Supriyono R.A, Akuntansi Manajemen I, Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan, Edisi Pertama BPF, Yogyakarta, 2001.