PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK PIPA SARINGAN TERHADAP PENJUALAN DAN LABA PADA PT PIPA MAS PUTIH JAKARTA

PERPUSTAKAAN
UNIKOM

TUGAS AKHIR

PROGRAM DIPLOMA III
JURUSAN AKUNTANSI DAN PERPAJAKAN

Oleh :

IWAN KRISTIAN
NIM : A32097005

INDONESIAN GERMANY INSTITUTE
LEMBAGA PENDIDIKAN KOMPUTER INDONESIA JERMAN
BANDUNG
2000

LEMBAR PENGESAHAN

PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK PIPA SARINGAN TERHADAP PENJUALAN DAN LABA PADA PT PIPA MAS PUTIH JAKARTA

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat
Untuk mendapat gelar Diploma III
Jurusan Akuntansi dan Perpajakan

Oleh :

IWAN KRISTIAN
NIM : A32097005

Menyetujui,
Dosen Pembimbing IGI-LPKIG

H. Deddy Supardi, SE, Msi, AK

Mengesahkan,

Ketua Jurusan Akuntansi dan Perpajakan	Direktur IGI-LPKIG
Ahmad Ahsin Kusuma M, SE, Msc	**Ir. Eddy Soeryanto Soegoto, Msc**

LEMBAR PENGESAHAN

Tugas Akhir ini telah disetujui dan disahkan dalam sidang Diploma III
Jurusan Ahli Komputer Akuntansi dan Perpajakan IGI-LPKIG
Bandung

Tugas Akhir ini diuji dan disahkan
Pada Tanggal 23 September 2000

Diuji Oleh :

Penguji I

Drs. Hendarman Soehoed, Ak

Penguji II

Ahmad Ahsin Kusuma M, SE, Msc

Penguji III

Surtikanti, SE

Serahkanlah hidupmu kepada Tuhan,
Dan percayalah kepada-Nya, dan Ia akan bertindak,
Ia akan memunculkan kebenaranmu seperti terang,
Dan hakmu seperti siang,
Berdiam dirilah dihadapan Tuhan,
Dan nantikanlah Dia.

(Mazmur 37 :5-7)

Kupersembahkan untuk yang terkasih
Papih, Mamih, Ciciku Natalia, dan kedua adikku
Yohan dan Heri, serta Trifena

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena hanya dengan bimbingan dan kasih-Nya maka penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Penulis telah mengarahkan segala daya dan upaya agar dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan sebaik mungkin, namun keterbatsan yang ada dan kendala-kendala yang dihadapi, penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu penulis membuka diri terhadap berbagai kritik dan saran yang dapat membangun dan mendorong kepada penelitian sejenis atau lanjutan sebagai upaya penyempurnaan Tugas Akhir ini.

Selama proses penyempurnaan Tugas Akhir ini banyak pihak yang telah memberikan doa, dorongan, semangat dan bimbingan kepada penulis. Maka pada kesempatan ini penulis juga ingin menyampaikan terima kasih kepada :

1. Kedua orang tuaku yang terkasih, juga Kakak dan ke-2 Adikku yang tersayang yang telah memberikan bantuan baik secara moril dan materil juga perhatiannya kepada penulis hingga dapat menyelesaikan studi.
2. Bapak Ir. Eddy Soeryanto Soegoto, Msc, selaku direktur utama IGI-LPKIG.
3. Bapak H. Deddy Supardi, SE, Msi, Ak, selaku pembimbing utama yang banyak memberikan pengarahan-pengarahan yang berharga.
4. Bapak Ahmad Ahsin Kusuma M, SE, Msc, selaku ketua jurusan Akuntansi dan Perpajakan.
5. Seluruh staf dosen dan karyawan IGI-LPKIG.

6. Bapak Coki, selaku pembimbing PKL dengan segala kebaikan dan kesabaran yang sudah banyak memberikan bantuan dan nasehatnya.
7. Teman-teman seperjuangan Tuisda 37 dan buat anak-anak Immanuel Subang yang memberikan dukungan doa dan semangat kepada penulis.
8. Seluruh rekan-rekan Akuntansi '97 baik yang sudah lulus maupun yang belum lulus dan semua pihak yang telah membantu namun tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari walaupu Tugas Akhir ini telah dikerjakan dengan segenap kemampuan yang ada, tetapi tidak menutup kemungkinan masih terdapat banyak kekurangan karena itu penulis menerima saran-saran yang dapat memperbaiki Tugas Akhir ini.

Akhir kata penulis mengharapkan semoga Tugas akhir ini dapat bermanfaat baik sebagai bahan perbandingan maupun sebagai penambah pengetahuan.

Bandung, September 2000

penulis

ABSTRAKSI

PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK PIPA SARINGAN TERHADAP PENJUALAN DAN LABA PADA PT PIPA MAS PUTIH JAKARTA

Obyek penelitian dalam Tugas Akhir ini adalah penetapan harga jual produk yang difokuskan pengaruhnya terhadap tingkat penjualan dan laba pada PT PIPA MAS PUTIH. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuktikan apakah pengaruh penetapan harga jual signifikan atau tidak.

Sesuai dengan judul Tugas Akhir yang dipilih maka terdapat 2 variabel, yaitu penetapan harga jual sebagai variabel independen dan tingkat penjualan dan laba sebagai variabel dependen. Pengukuran atas variabel independen dilakukan dengan strategi cost plus yang penetapan harga jual produk dengan menambahkan margin laba yang diinginkan terhadap pokok produksi. Pengukuran atas variabel dependen dilakukan dengan mengalikan antara penjualan dengan harga jual produk per unitnya.

Dalam mengumpulkan data yang diperlukan, penulis melakukan penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Dalam penelitian lapangan penulis mengumpulkan data primer melalui observasi, interview dan dalam penelitian kepustakaan penulis mengumpulkan data sekunder dari berbagai literatur yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti.

Rancangan pengujian hipotesis meliputi penetapan hipotesis nol, pemilihan test statistik dan penetapan signifikan dari variabel independen terhadap variabel dependen. Dalam melakukan pengujian hipotesis digunakan teknik statistik non para metrik. Skala yang digunakan untuk mengukur variabel dependen dan variabel independen digunakan skala nominal. Dalam penelitian hipotesis di uji dengan regrusi linier sederhana, korelasi, dan determinasi.

Hasil penelitian menunjukan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara penetapan harga jual terhadap tingkat penjualan dan laba. Dengan demikian hipotesis yang penulis ajukan di terima dengan koefisien korelasi sebesar 0,32 .

DAFTAR ISI

Halaman

LEMBAR PENGESAHAN i

KATA PENGANTAR iii

ABSTRAKSI v

DAFTAR ISI vi

DAFTAR TABEL ix

DAFTAR LAMPIRAN x

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian 1

1.2 Maksud dan Tujuan Penelitian 3

1.3 Metode Penelitian 3

1.4 Pembatasan Masalah 4

1.5 Sistematika Penulisan 5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Siklus Akuntansi Biaya Dalam Perusahaan Manufaktur 7

2.2 Harga Pokok Produksi 11

2.2.1 Manfaat Informasi Harga Pokok Produksi 11

2.2.2 Metode Penetapan Harga Jual 14

2.3 Pengertian Penjualan dan Jenis Penjualan 18

2.3.1 Pengertian Penjualan 18

2.3.2 Jenis-Jenis Penjualan 19

2.4 Laba 20

2.4.1 Perencanaan Laba 20

2.4.2 Manfaat Perencanaan Laba 24

2.4.3 Keterbatasan Perencanaan Laba 25

BAB III DATA HASIL PENELITIAN

3.1 Gambaran Umum Perusahaan 27

3.1.1 Sejarah Perusahaan 27

3.1.2 Kebijakan Mutu Perusahaan 29

PERPUSTAKAAN UNIKOM

3.1.3 Aktivitas Perusahaan 30
3.2 Deskripsi Pekerjaan dan Struktur Organisasi Perusahaan 32
3.3 Bidang Usaha Perusahaan 36
3.4 Data Penjualan Dan Harga Jual Perusahaan 37

BAB IV ANALISIS HASIL PENELITIAN

4.1 Evaluasi Atas Metode Penetapan Harga Biaya Plus 42
4.2 Peranan Metode Penetapan Harga Plus 48
4.3 Perhitungan Statistik dan Pengujian Hipotesis 51
4.3.1 Analisis Koefisien Sederhana 51
4.3.2 Analisis Koefisien Korelasi 52
4.3.3 Analisis Koefisien Determinasi 54
4.3.4 Kriteria Pengambilan Keputusan 55
4.4 Identifikasi Hambatan yang di Hadapi oleh Perusahaan Dalam Penetapan Harga Biaya Plus serta Mencari Alternatif Pemecahannya 55

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan 58
5.2 Saran 59

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Halaman

TABEL 2.1 Siklus Pembuatan Produk dan Siklus Akuntansi Biaya 8

TABEL 2.2 Aliran Biaya Produksi Dalam Rekening Buku Besar 10

TABEL 3.1 Prosentase Kenaikan – Penurunan Volume Penjualan 37

TABEL 3.2 Prosentase Kenaikan – Penurunan Harga Jual 38

TABEL 4.3 Perhitungan Prosentase Kenaikan – Penurunan Volume Penjualan dan Harga Jual 50

TABEL 4.4 Perhitungan Variabel X dan Variabel Y 51

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Struktur Organisasi PT PIPA MAS PUTIH

Lampiran 2 Kebijakan Mutu PT PIPA MAS PUTIH