BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1. Pengertian dan Klasifikasi Biaya

Biaya merupakan salah satu komponen yang sangat penting karena biaya sangat berpengaruh dalam mendukung kemajuan suatu perusahaan dalam melaksanakan aktifitas atau kegiatan operasi suatu perusahaan.

2.1.1.1. Pengertian biaya

Berdasarkan kamus besar bahasa Indonesia biaya diartikan sebagai sejumlah uang yang dikeluarkan untuk mengadakan (mendirikan, melakukan, dll).

Menurut Hansen dan Mowen (2006:40) pengertian biaya :

"Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa yang akan datang bagi organisasi."

Biaya dalam akuntansi biaya diartikan dalam dua pengertian yang berbeda, yaitu biaya dalam artian *Cost* dan biaya dalam artian *Expense*. Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2007:4) menjelaskan bahwa :

"Biaya atau *Cost* adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu."

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan pengorbanan sumber daya ekonomi untuk memperoleh aktiva, dapat diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi, dimana pengorbanan tersebut untuk mencapai tujuan tertentu.

Dalam hal ini seorang manager harus mampu meminimalkan biaya agar keuntungan yang ingin dicapai dapat tercapai, begitu juga kaitannya dengan aktiva yang diperoleh dari biaya yang dikeluarkan manajer harus pintar dalam mencari atau memperoleh aktiva dengan tingkat harga yang lebih murah dan memiliki kualitas yang baik pula dibandingkan dengan harga aktiva pesaingnya. Dengan demikian harga pokok dapat ditekan., sehingga harga pokok penjualan akan lebih rendah dibandingkan dengan pesaing.

2.1.1.2. Klasifikasi Biaya

Dalam Akuntansi Biaya, biaya perlu dikelompokkan sesuai dengan tujuan apa informasi tersebut digunakan, sehingga dalam pengelompokkan biaya dapat digunakan suatu konsep *"Different Cost Different Purposes"* artinya berbeda biaya berbeda tujuan.

Jenis biaya tegantung dari cara penggolongan atau pengklasifikasian yang dilakukan. Menurut Mulyadi (2005:14) mengungkapkan bahwa jenis-jenis biaya dibebankan menurut cara penggolongan biaya adalah sebagai berikut :

1. Objek Pengeluaran
2. Fungsi pokok dalam perusahaan
3. Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai

4. Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan
5. Jangka waktu manfaatnya

Uraian dari masing-masing penggolongan biaya menurut Mulyadi adalah sebagai berikut :

1. Penggolongan Biaya Menurut Objek Pengeluaran

   Dalam cara penggolongan ini, nama obyek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya nama objek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut "biaya bahan bakar".

2. Penggolongan Biaya Menurut Fungsi Pokok dalam Perusahaan

   Dalam perusahaan manufaktur, ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran, dan fungsi adminstrasi dan umum. Oleh karena itu dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok :

   a. Biaya produksi. Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Menurut obyek pengeluarannya, secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (*factory overhead cost*). Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung disebut pula dengan istilah biaya utama(*prime cost*), sedangkan biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik sering pula disebut dengan istilah biaya konversi

(*conversion cost*), yang merupakan biaya untuk mengkonversi (mengubah) bahan baku menjadi produk jadi.

b. **Biaya pemasaran.** Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya iklan; biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli; gaji karyawan bagian-bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran; biaya contoh (sample).

c. **Biaya administrasi dan umum.** Merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contoh biaya ini adalah biaya gaji karyawan Bagian Keuangan, Akuntansi, Personalia, dan Bagian Hubungan Masyarakat; biaya pemeriksaan akuntan, biaya fotocopy.

Jumlah **Biaya Pemasaran dan Biaya Administrasi dan Umum** sering pula disebut dengan istilah **Biaya Komersial (*commercial expenses*)**

3. Penggolongan Biaya Menurut Hubungan Biaya dengan Sesuatu yang Dibiayai

   Sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan:

   a. **Biaya langsung (*direct cost*).** Adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Dengan demikian biaya langsung akan mudah

diidentifikasikan dengan sesuatu yang dibiayai. Biaya produksi langsung terdiri dari **biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.**

b. **Biaya tidak langsung (*indirect cost*).** Adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik (*factory overhead costs*).

4. Penggolongan Biaya Menurut Perilakunya dalam Hubungannya dengan Perubahan Volume Kegiatan.

   Dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya dapat digolongkan menjadi :

   a. **Biaya variabel.** Biaya variabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.

   b. **Biaya semivariabel.** Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semivariabel mengandung unsure biaya tetap dan unsure biaya variable.

   c. **Biaya semifixed.** Biaya semifixed adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.

d. Biaya tetap. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. Contoh biaya tetap adalah gaji direktur produksi.

5. Penggolongan Biaya Atas Dasar Jangka Waktu Manfaatnya

Atas dasar jangka waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi dua : pengeluaran modal dan pengeluaran pendapatan.

a. Pengeluaran Modal (*capital expenditures*). Pengeluaran modal adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi (biasanya periode akuntansi adalah satu tahun kalender). Contoh pengeluaran modal adalah pengeluaran untuk pembelian aktiva tetap, untuk reparasi besar terhadap aktiva tetap, untuk promosi besar-besaran, dan untuk pengeluaran untuk riset dan pengembangan suatu produk.

b. Pengeluaran Pendapatan (*revenue expenditures*). Pengeluaran pendapatan adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran. Pada saat terjadinya, pengeluaran pendapatan ini dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan pendapatan yang diperoleh dari pengeluaran biaya tersebut. Contoh pengeluaran pendapatan antara lain adalah biaya iklan, biaya telex, dan biaya tenaga kerja .

2.1.2. Pengertian Produksi dan Fungsi Produksi

Produksi di dalam suatu perusahaan,merupakan suatu kegiatan yang cukup penting. Bahkan di dalam berbagai macam pembicaraan, dikatakan bahwa produksi adalah merupakan dapurnya perusahaan tersebut. Apabila kegiatan produksi dalam suatu perusahaan ini terhenti pula karenanya. Demikian pula seandainya terdapat berbagai macam hambatan yang mengakibatkan tersendatnya kegiatan produk dalam suatu perusahaan tersebut, maka kegiatan di dalam perusahaan tersebut akan terganggu pula. Sedemikian pentingnya kegiatan produksi dalam suatu perusahaan ini, sehingga dengan demikian sudah menjadi hal yang sangat umum jika perusahaan-perusahaan akan selalu mempertahankan kegiatan produksi dalam perusahaannya tersebut.

2.1.2.1. Pengertian Produksi

Produksi merupakan kegiatan yang berhubungan dengan pembuatan barang dan jasa.

Menurut Agus Ahyan (2002:6) “Produksi diartikan sebagai kegiatan yang dapat menimbulkan tambahan manfaat atau penciptaan faedah baru.”

2.1.2.2. Fungsi Produksi

Dibawah ini ada empat fungsi terpenting dalam produksi adalah sebagai berikut :

a. Proses Pengolahan

   Proses pengolahan merupakan metode atau teknik yang digunakan untuk pengolahan masukan atau input.

b. Jasa-Jasa Penunjang

   Jasa-jasa penunjang merupakan sarana yang berupa pengorganisasian yang perlu untuk penetapan teknik dan metode yang dijalankan sehingga proses pengolahan dpaat dilaksanakan dalam periode atau kurun waktu tertentu.

c. Perencanaan

   Perencanaan merupakan keterkaitan dan pengorganisasian dari kegiatan dan operasi yang akan dilaksanakan dalam periode atau kurun waktu tertentu.

d. Pengendalian atau Pengawasan

   Pengendalian atau pengawasan merupakan fungsi untuk menjamin terlaksananya kegiatan sesuai dengan yang direncanakan sehingga maksud dan tujuan penggunaan dan pengelolaan masukan atau input pada kenyataannya dapat terlaksanakan.

2.1.3. Biaya Produksi

Biaya produksi disebut juga dengan biaya produk yaitu biaya-biaya yang dapat dihubungkan dengan suatu produk, dimana biaya ini merupakan bagian dari persediaan.

2.1.3.1. Pengertian Biaya Produksi

Menurut Mulyadi (2005:14) "Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual."

Sedangkan menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2007:10) :

"Biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik."

Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa biaya produksi adalah biaya yang berhubungan dengan produksi dan harus dikeluarkan untuk mengolah dan membuat bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.

2.1.3.2. Unsur-unsur Biaya Produksi

Menurut objek pengeluarannya, secara garis besar unsur-unsur biaya produksi terdiri dari : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik.

Menurut Hansen dan Mowen (2006:50-51) unsur-unsur biaya produksi adalah :

1. Biaya bahan baku langsung

Bahan baku langsung adalah bahan yang dapat ditelusuri ke barang atau jasa yang sedang diproduksi. Biaya bahan ini dapat langsung dibebankan ke produk karena pengamatan fisik dapat digunakan untuk mengukur kuantitas yang

dikonsumsi oleh setiap produk. Bahan yang menjadi bagian produk berwujud atau bahan yang digunakan dalam penyedian jasa pada umumnya diklasifikasikan sebagai bahan langsung. Sebagai contoh adalah besi pada mobil dan kain pada jeans.

2. Biaya tenaga kerja langsung

Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang dapat ditelusuri pada barang atau jasa yang sedang diproduksi. Seperti halnya bahan langsung, pengamatan fisik dapat digunakan dalam mengukur kuantitas karyawan yang digunakan dalam memproduksi suatu produk dan jasa. Karyawan yang mengubah bahan baku menjadi produk atau menyediakan jasa kepada pelanggan diklasifikasikan sebagai tenaga kerja langsung.

Sebagai contoh adalah kepala koki restaurant, operator mesin jika menggunakan mesin.

3. Biaya *overhead* pabrik

Semua biaya produksi selain dari bahan langsung dan tenaga kerja langsung dikelompokkan ke dalam satu kategori yang disebut ongkos *overhead* . Pada perusahaan manufaktur, *overhead* juga dikenal sebagai beban pabrik atau *overhead manufaktur*. Kategori biaya *overhead* memuat berbagi item yang luas. Banyak input selain dari bahan langsung dan tenaga kerja langsung diperlukan untuk membuat produk. Contohnya termasuk penyusutan bangunan dan peralatan, tenaga listrik, perlengkapan dan keamanan pabrik. Perlengkapan umumnya adalah bahan-bahan yang diperlukan untuk produksi yang tidak menjadi bagian dari produk jadi atau yang tidak digunakan dalam penyedian jasa.

Bahan langsung yang merupakan bagian yang tidak signifikan dari produk jadi umumnya dimasukkan dalam kategori overhead sebagai jenis khusus dari bahan tidak langsung. Hal ini dibenarkan atas dasar biaya dan kepraktisan. Biaya penelusuran menjadi lebih besar dibandingkan dengan manfaat dari peningkatan keakuratan. Contohnya adalah lem yang digunakan pada perabotan rumah atau mainan.

Biaya lembur tenaga kerja langsung biasanya dibebankan ke *overhead*. Dasar pemikirannya adalah bahwa tidak semua operasi produksi tertentu secara khusus dapat diidentifikasi sebagai penyebab lembur. Oleh sebab itu, biaya lembur adalah hal yang umum bagi semua operasi produksi, dan merupakan biaya manufaktur tidak langsung.

Dua dari tiga unsur utama biaya produksi dapat digolongkan secara terminology biaya sebagai berikut :

1. Biaya utama

   Biaya utama adalah gabungan antara biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga langsung.

2. Biaya konversi

   Biaya konversi adalah biaya yang digunakan untuk merubah bahan baku langsung menjadi produk selesai. Biaya ini merupakan gabungan antara biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

2.1.3.3. Metode Penentuan harga Pokok Produksi

Menurut Mulyadi (2005:18) Metode penentuan harga pokok produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi.

Dalam memperhitungkan biaya ke dalam harga pokok produksi terdapat dua faktor pendekatan yaitu *Full costing dan Variabel costing*.

a. Full Costing

Full costing merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, baik berperilaku variable maupun tetap. Harga pokok produksi yang dihitung dengan pendekatan *full costing* terdiri dari unsur harga pokok produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik variabel, dan biaya overhead pabrik tetap) ditambah dengan biaya non produksi (biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum).

Biaya bahan baku	**xx**
Biaya tenaga kerja langsung	**xx**
Biaya overhead pabrik variable	**xx**
Biaya overhead pabrik tetap	**xx**
Harga pokok produksi	**xx**

(Sumber : Mulyadi, 2005:19)

b. Variabel Costing

Variabel costing merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variable ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variable. Harga pokok produk yang dihitung dengan pendekatan *variable costing* terdiri dari

unsur harga pokok produksi variable (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variable) ditambah dengan biaya nonproduksi variable (biaya pemasaran variable, biaya administrasi dan umum variable) dan biaya tetap (biaya overhead pabrik tetap, biaya pemasaran tetap, biaya admistrasi dan umum tetap).

Biaya bahan baku	**xx**
Biaya tenaga kerja langsung	**xx**
Biaya overhead pabrik variable	**xx**
Harga pokok produksi	**xx**

(Sumber : Mulyadi, 2005:20)

2.1.3.4. Manfaat Informasi Harga Pokok Produksi

Dalam perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan, informasi harga pokok produksi sangat bermanfaat untuk menentukan harga jual yang akan dibebankan kepada pemesanan karena perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan memproses produknya berdasarkan spesifikasi yang ditentukan oleh pemesan, dengan demikian biaya produksi pesanan yang satu akan berbeda dengan biaya produksi pesanan yang lain, tergantung spesifikasi yang dikehendaki pemesan. Oleh karena itu harga jual yang dibebankan kepada pemesan sangat ditentukan oleh besarnya biaya produksi yang akan dikeluarkan untuk memproduksi pesanan tertentu.

Selain untuk menentukan harga jual, harga pokok produksi juga bermanfaat untuk mempertimbangkan penerimaan pesanan atau penolakan. Adakalanya harga jual yang dipesan oleh pemesan telah terbentuk di pasar,

sehingga keputusan yang perlu dilakukan oleh manajemen adalah menerima atau menolak pesanan.

Untuk memungkinkan pengambilan keputusan tersebut, manajemen memerlukan informasi total harga pokok pesanan yang akan diterima tersebut. Informasi total harga pokok pesanan memberikan dasar perlindungan bagi perusahaan agar dalam menerima pesanan perusahaan tidak mengalami kerugian. Tanpa memiliki informasi total harga pokok pesanan, perusahaan tidak memiliki jaminan apakah harga yang diminta oleh pemesan dapat mendatangkan laba bagi perusahaan.

2.1.4. Harga Jual Produk

Pada saat melaksanakan kegiatannya, perusahaan akan mengeluarkan berbagai biaya produksi, berdasarkan jumlah biaya produksi tersebut maka dapat ditetapkan mengenai penetapan harga jualnya.

2.1.4.1. Pengertian Harga Jual Produk

Penentapan harga jual yang tepat adalah salah satu faktor penting bagi perusahaan. Kurang berarti jika sebuah perusahaan dapat memproduksi barang sangat baik namun tidak dapat menetapkan harga jual dengan tepat untuk barang produksinya.

Keputusan penentuan harga adalah keputusan manajemen tentang apa yang harus dibebankan kepada produk dan jasa. Ini merupakan keputusan strategis

yang mempengaruhi kuantitas yang diproduksi dan dijual dan, karenanya, pendapatan dan biaya.

Menurut Mulyadi (2001:42) "Harga jual adalah biaya produksi ditambah biaya non produksi ditambah laba yang diharapkan oleh perusahaan."

Sedangkan menurut Aliminsyah dan Padji (2003:301) pengertian harga jual adalah :

"Harga jual meliputi biaya yang dikeluarkan untuk produksi dan distribusi, ditambah dengan jumlah laba yang diinginkan."

2.1.4.2. Tujuan Penetapan Harga Jual

Tujuan pokok penentuan harga jual adalah sebagai berikut :

1. Mencapai target penjualan (*return on investment*)
2. Memaksimumkan laba
3. Meningkatkan penjualan dan mempertahankan atau memperluas pangsa pasar.
4. Menstabilkan harga.

2.1.4.3. Metode Penentuan Harga Jual

Menurut Mulyadi (2001:350-365) mengatakan bahwa terdapat 4 metode penentuan harga jual, yaitu :

1. Penentuan Harga Jual Normal (*Normal Pricing*)

   Metode penentuan harga jual normal seringkali disebut dengan istilah *cost-plus pricing*, yaitu penentuan harga jual dengan cara menambahkan

laba yang diharapkan diatas biaya penuh masa yang akan dating untuk memproduksi dan memasarkan produk. Harga jual berdasarkan *cost-plus pricing* dihitung dengan rumus sebagai berikut :

Harga Jual = Taksiran biaya penuh + Laba yang diharapkan

Sumber : Mulyadi (2001:350)

Pada penetapan harga jual produk terdapat dua pendekatan yaitu *full costing* dan *variable costing*. Dalam pendekatan *full costing*, taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari unsur-unsur seperti berikut :

Biaya Bahan Baku	**Rpxx**	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	**xx**	
Biaya Overhead Pabrik (variable+tetap)	**xx**	
Taksiran Total Biaya Produksi		**Rpxx**
Biaya Administrasi dan Umum	**Rpxx**	
Biaya Pemasaran	**xx**	
Taksiran Total biaya Komersial		**Rpxx**
Taksiran Biaya Penuh		**Rpxx**

Sumber : Mulyadi (2001:351)

Adapun harga jual dengan pendekatan *full costing* menggunakan rumus sebagai berikut :

Harga Jual = Biaya Produksi + Markup

$\text{Markup} = \frac{\text{Biaya non produksi + laba yang diharapkan}}{\text{Biaya Produksi}}$

Sumber : Mulyadi (2001:353)

Sedangkan jika menggunakan pendekatan *variable costing*, harga jual produk harus dapat menutup taksiran biaya penuh, yang merupakan jumlah biaya variable (biaya produksi variable dan biaya non produksi variable) dan biaya tetap ditambah dengan laba wajar. Laba wajar ditentukan sebesar tarif kembalian

investasi yang diharapkan, yang dihitung sebesar persentase tertentu dari aktiva penuh.

Pada prinsipnya rumus penentuan harga jual adalah sebagai berikut :

Harga Jual = Biaya variable + Biaya tetap + Laba yang diharapkan

Pada pendekatan *variable costing*, taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari unsur-unsur sebagai berikut :

Biaya variable :		
Biaya Bahan Baku	**xx**	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	**xx**	
Biaya Overhead Pabrik variable	**xx +**	
Taksiran total biaya produksi variable		**xx**
Biaya administrasi dan umum variable	**xx**	
Biaya pemasaran variable	**xx +**	
Taksiran total biaya variable		**xx**
Biaya Tetap :		
Biaya Overhead pabrik tetap	**xx**	
Biaya administrasi dan umum tetap	**xx**	
Biaya pemasaran tetap	**xx +**	
Taksiran total biaya tetap		**xx**
Taksiran biaya penuh		**xx**

Adapun harga jual dengan pendekatan *variable costing* menggunakan rumus sebagai berikut :

Harga Jual = Biaya Variabel + Markup

$$\text{Markup} = \frac{\text{Biaya Tetap + Laba yang diharapkan}}{\text{Biaya Variabel}}$$

2. Penentuan Harga Jual dalam *Cost-type Contract (Cost-type Contract Pricing)*

Cost-type Contract adalah kontrak pembuatan produk dan jasa yang pihak pembeli setuju membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada

total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total biaya yang sesungguhnya.

3. Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus (*Special Order Pricing*)

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan diluar pesanan regular perusahaan. Biasanya *Customer* yang melakukan pesanan khusus ini meminta harga di bawah harga jual normal, bahkan seringkali harga yang diminta oleh *customer* berada di bawah biaya penuh, karena biasanya pesanan khusus mencakup jumlah yang besar.

4. Penentuan harga jual produk yang dihasilkan perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah.Penentuan harga jual berdasarkan biaya penuh masa yang akan dating ditambah dengan laba yang diharapakan.

2.1.4.4. Proses Penentuan harga Jual

Menurut Modul Pindad (2005:20) mengatakan bahwa penentuan harga jual produk merupakan salah satu jenis pengambilan keputusan yang paling penting pada perusahaan. Penentuan harga jual produk bukan hanya merupakan kebijakan yang berkaitan dengan seluruh aspek pada perusahaan. Harga jual produk selain akan mempengaruhi volume penjualan juga akan mempengaruhi tingkat pendapat yang diharapkan.

Biaya Produksi / set	**xx**
Biaya pemasaran & Adm & Umum	**xx +**
Total Biaya	**xx**
Margin Laba (% X Total Biaya)	**xx +**
Harga Jual	**xx**

Menurut Hongren, Datar dan Foster (2005:500-501) menjelaskan bahwa dalam penentuan harga untuk jangka panjang memiliki beberapa alternative pendekatan, diantaranya sebagai berikut :

1. Berbasis Pasar

   Pendekatan berbasis pasar untuk penentuan harga dimulai dengan bertanya, Apa yang diinginkan pelanggan kita dan bagaimana pesaing kita akan bereaksi terhadap apa yang kita lakukan, berapa harga yang harus kita bebankan.

2. Berbasis Biaya juga disebut Ditambah biaya

   Pendekatan berbasis biaya untuk penentuan harga dimulai dengan bertanya. Berapa biaya yang harus kita keluarkan untuk membuat produk ini, berapa harga yang harus kita bebankan yang akan menutupi biaya kita dan mencapai sebuah pengembalian hasil yang diminta atas investasi.

Perusahaan yang beroperasi dalam pasar yang kompetitif (misalnya, komoditi seperti minyak bumi dan gas alam) menggunkan pendekatan berbasis pasar. Unsur yang dihasilkan atau jasa yang diberikan oleh satu perusahaan adalah sangat serupa dengan unsur yang dihasilkan atau diberikan oleh yang lain. Perusahaan yang berada dalam pasar ini harus menerima harga yang ditetapkan oleh pasar.

Dalam industri dimana terdapat perbedaan produk (misalnya, mobil, konsultan manajemen, dan jasa legal), perusahaan menggunkan pendekatan berbasis pasar atau berbasis biaya sebagai titik awal untuk keputusan penetuan

harga. Beberapa perusahaan pertama-tama melihat pada biaya dan kemudian mempertimbangkan pelanggan atau pesaing – pendekatan berbasis biaya. Yang lainnya memulai dengan mempertimbangkan pelanggan dan pesaing dan kemuadian melihat pada biaya- pendekatan berbasis pasar. Kedua pendekatan itu mempertimbangkan pelanggan, competitor, dan biaya. Bedanya hanya pada *titik awal* nya. Ingatlah selalu tentang kekuatan pasar, dengan mengabaikan teknik penentuan harga yang mana yang digunakan. Pertama-tama pertimbangkan pendekatan berbasis pasar.

2.1.5 Hubungan Biaya Produksi Dengan Penentuan Harga Jual

Perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan, informasi harga pokok produksi sangat bermanfaat untuk menentukan harga jual yang akan dibebankan kepada pemesanan karena perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan memproses produknya berdasarkan spesifikasi yang ditentukan oleh pemesan. Oleh karena itu harga jual yang dibebankan kepada pemesan sangat ditentukan oleh besarnya biaya produksi yang akan dikeluarkan untuk memproduksi pesanan tertentu.

Adapun teori penghubung yang di kemukakan oleh Bastian Bustami dan Nurlela (2006:178) menjelaskan bahwa :

> "Harga jual merupakan pembebanan biaya atas dasar nilai jual masing-masing produk. Terdapat hubungan secara langsung antara biaya dan harga jual, dimana harga jual dari suatu produk lebih banyak ditentukan oleh biaya produksi."

2.1.6 Penelitian Terdahulu

Sebelum Penulis melakukan penelitian ini, ada peneliti lain yang sudah terlebih dahulu melakukan penelitian mengenai biaya produksi dan harga jual. Peneliti akan menjelaskan melalui tabel mengenai perbedaan dan persamaan penelitian yang dilakukan peneliti dengan peneliti terdahulu.

Tabel 2.1
Hasil Penelitian Terdahulu terkait dengan variabel peneliti

No	Penulis Terdahulu	Judul	Kesimpulan	Perbedaan	Persamaan
1	Imam Abu Hanifah. Prospek, Vol 1 No.2 Juni 2008	Analisis Perbandingan Harga Pokok Produksi antara Pendekatan Konvensional dan *Activity-Based Costing*	Pendekatan konvensional mengklasifikasikan biaya produk berdasarkan fungsi perusahaan yaitu fungsi produksi dan non produksi. Biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik, sedangkan biaya non produksi terdiri dari biaya pemasaran dan biaya administrasi dan umum. Pendekatan ABC mengklasifikasikan biaya produk tidak berdasarkan fungsi perusahaan semata, akan tetapi mengklasifikasikan berdasarkan tingkat aktifitas-aktifitas yang dikategorikan ke dalam empat kelompok yaitu unit-level activity cost, bacth-level activity cost, produk-sustaining activity cost dan facility sustaining activity cost. Manajemen pada industry tertentu,	Penelitian ini lebih membahas tentang perbandingan penghitungan harga pokok produksi dengan pendekatan konvensional dan *Activity-Based Costing* sedangkan peneliti membahas tentang penghitungan harga pokok produksi dengan pendekatan konvensional.	Peneliti terdahulu dan penelitian yang sekarang sama-sama membahas tentang biaya produksi, biaya non produksi dan harga jual.

			memerlukan untuk menentukan harga jual dan seringkali harga jual dihitungkan berdasarkan harga pokok produksi ditambah laba yang diinginkan. Ketidaktepatan dalam perhitungan harga pokok produksi bisa menyebabkan harga jual yang tidak tepat.		
2	Deasy Natalia Suharno	Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Harga Jual pada Industri kecil Kuningan di desa GROWONG LOR kecamatan JUWANA KABUPATEN PATI	Hasil penelitian pada industry kuningan, pengaruh biaya produksi terhadap harga jual ini sebesar 93,8%. Dalam penelitian ini diperoleh pengaruh yang sangat besar sekali, hal ini disebabkan karena penjualan produk berupa pesanan dengan perhitungan biaya variable. Jadi biaya yang dikeluarkan akan berubah sebanding dengan kegiatan volume produksi.	Penelitian Deasy pada industry kecil yang memproduksi komponen meubel dan peralatan rumah tangga sedangkan penelitian ini pada perusahaan besar yaitu PT. PINDAD Persero Bandung yang memproduksi komponen kapal Ferry 500 GRT. Penelitian Deasy menggunakan analisis regresi sederhana dan pengujian hipotesis hanya menggunakan uji T. sedangkan penulis menggunakan analisis regresi linier berganda dan pengujian hipotesis menggunakan uji T dan F.	Sama-sama melakukan penelitian mengenai pengaruh biaya produsi terhadap harga jual. Sama-sama menggunakan analisis koefisien determinasi.
3	Jaka Isgiyarta. Jurnal Ekonomi STEI No. 5/Th.XIII/24/Januari-Maret 2004	Analisis Alokasi Biaya *Overhead* Perusahaan Pabrikasi di Indonesia	Komposisi biaya *overhead* pabrik dari perusahaan yang bersifat padat modal maupun padat karya, secara statistic tidak menunjukkan perbedaan yang signifikan. Bahkan untuk kmponen biaya bahan baku langsung dan tenaga juga tidak berbeda, yaitu tidak ada perbedaan yang signifikan. Dari ketiga komponen biaya produksi di atas, ternyata	Penelitian yang terdahulu hanya membahas tentang biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overehead* pabrik. Sedangkan peneliti membahas tentang biaya produksi dan biaya non produksi serta harga jual.	Peneliti terdahulu dengan penelitian sekarang sama-sama membahas tentang biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya

			secara komponen biaya bahan baku merupakan komponen biaya yang paling besar, kemudian komponen biaya *overhead* pabrik, dan yang paling kecil adalah komponen biaya tenaga kerja langsung, baik itu perusahaan padat modal maupun padat karya.		tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.
4	Reni Nuraeni	Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Harga Jual Produk Pada PD. SETIADI JAYA RUBBER	Dari hasil penelitian terbukti bahwa biaya produksi dapat mempengaruhi harga jual sebesar 78,68%, sedangkan sisanya sebesar 21,32% dipengaruhi oleh biaya non produksi dan laba yang diharapkan. Dengan demikian biaya produksi memiliki pengaruh yang sangat kuat, signifikan, dan searah terhadap penentuan harga jual produk.	Penelitian Reni pada PD Setiadi jaya yang memproduksi aksesoris kendaraan bermotor sedangkan penelitian ini pada perusahaan besar yaitu PT. PINDAD Persero Bandung yang memproduksi komponen kapal Ferry 500 GRT. Penelitian Reni menggunakan metode analisis regresi linier sederhana dan uji normalitas data dan pengujian hipotesis hanya menggunkan uji T sedangkan penulis menggunakan metode analisis regresi linier berganda dan pengujian hipotesis menggunkan uji T dan F	Sama-sama melakukan penelitian mengenai pengaruh biaya produsi terhadap harga jual. Sama-sama menggunakan analisis korelasi pearson dan koefisien determinasi.

2.2 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

2.2.1 Kerangka Pemikiran

Setiap perusahaan tentu mempunyai maksud dan tujuan yang ingin dicapai. Dalam rangka pencapaian maksud dan tujuan tersebut perusahaan harus

mempunyai strategi, salah satunya yaitu penentuan harga jual. Penelitian ini hanya mengkaji satu faktor saja yaitu biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Faktor biaya produksi sangat berperan dalam menentukan harga jual. Agar harga jual sesuai dengan yang diinginkan, maka harus memperhatikan biaya-biaya untuk memproduksi suatu produk, karena biaya akan memberikan informasi batas bawah terhadap harga jual yang akan ditentukan.

Dengan memperhatikan biaya produksi tersebut diharapkan akan tepat dalam penentuan harga jual. Hal ini menunjukkan suatu keterkaitan antara biaya produksi dan harga jual. Secara umum untuk membentuk harga jual suatu produk merupakan penjumlahan antara laba yang diinginkan ditambah dengan biaya produksi.

Menurut Hansen dan Mowen (2006:40) pengertian biaya :

"Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa yang akan datang bagi organisasi."

Menurut Agus Ahyan (2002:6) Produksi adalah sebagai berikut:

"Produksi diartikan sebagai kegiatan yang dapat menimbulkan tambahan manfaat atau penciptaan faedah baru."

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2007:10) "Biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik."

Unsur-unsur dalam biaya produksi adalah :

1. Biaya bahan baku langsung

   Biaya bahan baku langsung adalah bahan baku yang merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari produk selesai dan dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.

2. Biaya tenaga kerja langsung

   Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengkonversi bahan baku menjadi produk selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

3. Biaya *overhead* pabrik

   Biaya *overhead* pabrik adalah biaya selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung tetapi membantu dalam merubah bahan menjadi produk selesai. Biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai. Biaya overhead dapat dikelompokkan menjadi elemen :

   a. Bahan tidak langsung (bahan pembantu atau penolong)

      Bahan tidak langsung adalah bahan yang digunakan dalam penyelesaian produk tetapi pemakaiannya relative lebih kecil dan biaya ini tidak dapat dtelusuri secara langsung kepada produk selesai.

   b. Tenaga kerja tidak langsung

      Tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri kepada produk selesai.

c. Biaya tidak langsung lainnya

Biaya tidak langsung lain adalah biaya selain bahan tidak langsung dan tenaga kerja tidak langsung yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri kepada produk selesai.

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2007:12) pengertian biaya non produksi :

"biaya non Produksi adalah biaya yang tidak berhubungan dengan proses produksi."

Biaya ini dapat dikelompokkan menjadi elemen :

1. Biaya pemasaran

   Biaya pemasaran atau biaya penjualan adalah biaya yang dikeluarkan apabila produk selesai dan siap dipasarkan ketangan konsumen.

2. Biaya administrasi

   Biaya administrasi adalah biaya yang dikeluarkan dalam hubungan dengan kegiatan penentu kebijakan, pengarahan, pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

3. Biaya keuangan

   Biaya keuangan adalah biaya yang muncul dalam melaksanakan fungsi-fungsi keuangan.

Setelah melakukan kegiatan produksi dan non produksi, perusahaan menentukan harga pokok produksi dimana harga pokok produksi ini dipakai untuk menentukan harga pokok penjualan. Setelah harga pokok ditentukan perusahaan harus menetapkan laba yang diharapakan sebelum penetapan harga jual dibuat.

Hal ini dilakukan agar harga jual yang beredar dipasar dapat terjangkau oleh pembeli. Sehingga perusahaan masih bisa melakukan proses produksi ditengah harga bahan baku yang melambung tinggi, dan tentunya perusahaan juga masih dapat memperoleh laba walaupun laba yang diharapkan tidak tercapai secara maksimum.

Menurut Mulyadi (2001:42) "Harga jual adalah biaya produksi ditambah biaya non produksi ditambah laba yang diharapkan oleh perusahaan."

Pada umumnya, biaya tidak menentukan harga jual produk atau jasa. Harga jual suatu produk terbentuk di pasar sebagai interaksi antara jumlah permintaan dan penawaran di pasar. Dalam penentuan biaya produk terdapat dua pendekatan yaitu *full costing* dan *variable costing*.

Jika pendekatan *Full Costing* yang digunakan maka harga jual produk harus dapat menutup biaya penuh yang merupakan jumlah biaya produksi dan biaya non produksi, ditambah dengan laba yang wajar. Pada prinsipnya rumus penentuan harga jual adalah sebagai berikut :

Harga Jual = Biaya Produksi + Biaya Non Produksi + Laba yang diharapkan

Jika menggunakan pendekatan *Variabel costing*, harga jual produk harus dapat menutup taksiran biaya penuh, yang merupakan jumlah biaya variable (biaya produksi variable dan biaya non produksi variable) dan biaya tetap (biaya produksi tetap dan biaya non produksi tetap) yang akan dikeluarkan, ditambah dengan laba yang wajar. Pada prinsipnya rumus penentuan harga jual adalah sebagai berikut :

Harga Jual = Biaya Variabel + Biaya tetap + Laba yang diharapkan

Adapun teori penghubung yang dikemukakan oleh Bastian Bustami dan Nurlela (2007:178) menyatakan bahwa :

> "Harga jual merupakan pembebanan biaya atas dasar nilai jual masing-masing produk. Terdapat hubungan secara langsung antara biaya dan harga jual, dimana harga jual dari suatu produk lebih banyak ditentukan oleh biaya produksi."

Sedangkan menurut Hansen dan Mowen (2006:47) keterkaitan antara biaya produksi dan harga jual adalah :

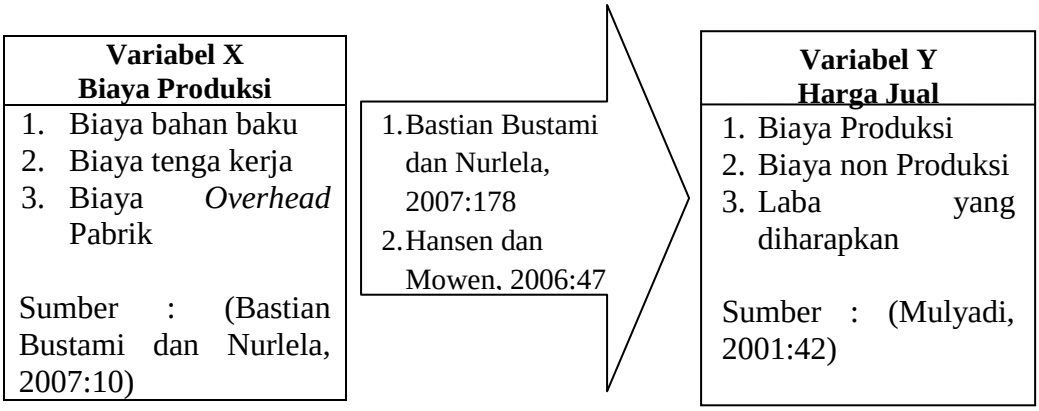
"Biaya produk yang akurat adalah penting untuk analisis tingkat laba dan untuk keputusan strategis yang berkenaan dengan perancangan produk, penetapan harga, serta bauran produk."

Dan menurut Imam Abu Hanifah melalui Prospek, Vol 1 No.2 Juni 2008 mengatakan bahwa :

"Manajemen pada industri tertentu, memerlukan untuk menentukan harga jual dan seringkalo harga jual dihitungkan berdasarkan harga pokok produksi di tambah laba yang diinginkan. Ketidaktepatan dalam perhitungan harga pokok produksi bisa menyebabkan harga jual yang tidak tepat."

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa harga jual membebankan biaya atas dasar nilai jual suatu produk dan terdapat hubungan secara langung antara biaya dan harga jual, dimana harga jual dari suatu produk lebih banyak ditentukan oleh biaya produksi. Berdasarkan penjelasan tersebut biaya produksi memliki pengaruh terhadap penentuan harga jual produk.

Dari uaraian diatas dapat digambarkan kerangka pemikiran yaitu :



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran
Pengaruh Biaya Produksi terhadap Penentuan Harga Jual

2.2.2 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara dari suatu permasalahan yang harus dibuktikan kebenarannya didalam kenyataan , percobaan atau praktek.

Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah dikemukakan diatas, maka dapat dirumuskan hipotesis yang merupakan dugaan sementara dari penelitian ini yaitu sebagai berikut :

"Biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik berpengaruh terhadap harga jual *Air Brake system* pada PT. PINDAD (PERSERO) baik secara parsial maupun secara simultan."