



Penetapan Harga Jual Batu Split Pada Cv. XYZ Melalui Metode *Cost Plus Pricing*

Sabillah Rizki Eriyanto¹, Moh. Jufriyanto², Efta Dhartika Sari³

^{1,2,3}Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Gresik

DOI: 10.31004/jutin.v6i1.14534

✉ Corresponding author:
[rizki.eriyanto21@gmail.com]

Article Info

Abstrak

Kata kunci:
Harga Jual
Batu Split
Cost-Plus Pricing

CV. XYZ merupakan salah satu perusahaan pengolah batu andesit menjadi batu split. Proses pengolahan batu andesit dilakukan melalui memakai mesin pemecah batu atau disebut melalui Stone Crusher. Selama proses produksi, CV. XYZ wajib mengeluarkan anggaran mulai dari anggaran bahan baku, gaji pekerja (anggaran tenaga kerja langsung), dan anggaran overhead pabrik. Batu split yang dihasilkan merupakan komoditas jadi atau produk dari CV. XYZ yang dipasarkan ke instansi-instansi terkait. Pemasaran produk perusahaan tersebut tak lepas dari proses jual beli dan harga jual. Peneliti menemukan adanya permasalahan terkait harga jual produk yang diberikan perusahaan. Oleh karena itu, peneliti bermaksud melakukan perhitungan ulang terkait harga jual produk memakai metode *Cost-Plus Pricing* melalui menambahkan markup sesuai melalui ketentuan perusahaan dan melalui pendekatan metode *Full Costing*. Dari perhitungan yang dilakukan oleh peneliti, mendapatkan hasil harga pokok produksi melalui pendekatan memakai metode *Full Costing* sebesar Rp 84.926,-. Dari hasil penelitian, didapatkan hasil perhitungan harga jual batu split 2.3 melalui *markup* 15% yaitu sebesar Rp 97.665,- melalui selisih Rp 7.835,- harga jual batu split 1.2 melalui *markup* sebesar 20% yaitu sebesar Rp 101.911 melalui selisih Rp 38.089 dan harga jual batu split 0.5 melalui *markup* sebesar 20% yaitu sebesar Rp 101.911 melalui selisih Rp 13.089.

Abstract

Keywords:
Selling Price
Split Stone
Cost-Plus Pricing

With the analysis of the value of condition the bridge, it aims to ensure that the bridges are on the road network are safe for road users. The method used for analyzing bridge condition values is the Bridge Management System (BMS) method which has become a general reference for bridge inspections in Indonesia. The Bridge Management System (BMS) method makes it easier to assess bridge conditions to identify damaged elements and structures. So that proper handling of bridge maintenance or repair is obtained. This was done as an effort to maintain optimal bridge performance

1. LATAR BELAKANG

Indonesia memiliki beraneka ragam sumber daya alam yang memiliki manfaat bagi kehidupan (Yani & Triadinda, 2022). Banyak industri penghasil produk melaluibahan baku yang bersumber dari alam. Kota Rembang merupakan tempat dimana ketersediaan sumber daya alam berupa batu andesit yang melimpah sehingga berpeluang dijadikan usaha yang menguntungkan. Usaha pertambangan seperti pengolahan batu alam merupakan salah satu jenis usaha pertambangan terbuka (*open mining*) dan merupakan salah satu isi dari aktivitas perekonomian yang berbasis pada kerakyatan (Sangaji & Agusalm, n.d.). Dalam aktivitas transaksi jual beli, setiap perusahaan penghasil produk berupa komoditas atau jasa selalu mengutamakan kepuasan pelanggan terhadap produk yang digunakan. Selain manfaat, kekuatan dan ketahanan produk batu split menjadi salah satu faktor untuk menentukan harga jual.

Harga jual produk menjadi salah satu faktor penting dalam menunjang kemajuan perusahaan. Setiap perusahaan penghasil produk, pastinya memiliki keinginan untuk dapat memberikan produk yang berkualitas namun melalui harga yang sesuai melalui perekonomian masyarakat sekitar. Dalam menghindari masalah kerugian, perusahaan menentukan harga jual melalui perhitungan perusahaan sendiri melalui tujuan jumlah anggaran yang keluar sama melalui jumlah anggaran yang masuk atau lebih kecil dari jumlah anggaran yang masuk atau didapat dari penjualan produk.

Perhitungan anggaran produksi merupakan masalah yang sangat penting dalam perusahaan, melalui perhitungan anggaran produksi yang tepat maka perusahaan akan dapat menentukan harga jual dan keuntungan yang tepat (Palupi et al., 2023). Harga jual yang terlalu tinggi akan membuat produk bersaing di pasar, sebaliknya harga jual yang terlalu rendah tidak akan menguntungkan perusahaan. Perusahaan wajib menghitung anggaran produksi untuk menentukan harga jual produk (Sutipa, 2022).

Penetapan harga jual merupakan masalah penting yang wajib diputuskan oleh manajer untuk mendapatkan laba dari total anggaran selama proses produksi untuk menghasilkan suatu produk berupa komoditas atau jasa. Keputusan dalam penetapan harga jual produk, tidak terlepas dari permintaan, penawaran, selera pelanggan dan kompetitor di pasar. Penetapan harga jual yang tepat yaitu harga jual yang mampu menutupi semua anggaran langsung atau tidak langsung dalam proses produksi dan mendapatkan laba yang maksimal.

Menurut penelitian yang terdahulu dilakukan oleh Priandeza (2018) melalui judul "Analisis Penetapan Harga Jual melalui metode *Cost Plus Pricing* dan Pengaruhnya terhadap laba pada Toko Karoma Cake" melalui kesimpulan bahwa dalam menentukan harga jual, perusahaan hanya melakukan perhitungan harga jual berdasarkan anggaran-anggaran yang telah dikeluarkan selama proses produksi berlangsung seperti anggaran bahan baku, anggaran tenaga kerja langsung, anggaran *Overhead* pabrik tetap maupun variabel serta menentukan laba yang diinginkan perusahaan sehingga ditemukan harga jual produk per unit.

Dalam pendahuluan, dapat ditarik rumusan masalah penelitian ini yaitu bagaimana cara menentukan harga jual produk per unit memakai metode *Cost Plus Pricing*? Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui harga jual Batu Split per unit dan laba yang diperoleh oleh CV. XYZ melalui metode *Cost Plus Pricing* melalui pendekatan melalui metode Full Costing.

2. METODE

Penelitian ini dilakukan di CV. XYZ yang berlokasi di Team Stone Crusher Sawahan, Temperak, Sarang, Kabupaten Rembang, Jawa Tengah. Sampel data yang diambil merupakan statistik keuangan dari bulan Oktober – Desember 2022. Penelitian ini memakai data primer dan data sekunder. Data primer yang digunakan yang berupa informasi dari pemilik CV. XYZ dan data sekunder berupa data keuangan CV. XYZ yang terdiri dari data anggaran bahan baku, anggaran gaji karyawan, dan anggaran-anggaran lain yang dikeluarkan selama proses produksi.

Proses pengumpulan data yang dilakukan adalah melalui observasi, wawancara serta studi pustaka/ kajian pustaka (Wardhani & Dewiyani, 2022). Data anggaran pengeluaran yang sudah didapat, dihitung memakai pendekatan metode *Full Costing* dimana nantinya akan dapat ditemukan harga jual batu split per unit yang dihitung memakai metode *Cost Plus Pricing* (Bilqis, 2021).

Survei lokasi Penelitian

Survei lokasi ini merupakan tahapan awal yang wajib dilakukan dalam melakukan penelitian.

Perumusan masalah

Setelah melakukan survei lokasi, penulis dapat menemukan topik permasalahan yang terjadi atau dapat disebut melalui perumusan masalah.

Studi Pustaka

Dalam penelitian, studi pustaka merupakan tahapan dimana penulis melakukan pencarian sumber referensi yang linear melalui topik permasalahan.

Studi lapangan

Studi lapangan merupakan aktivitas observasi mengenai situasi dan kondisi lokasi penelitian (Perusahaan).

Pengumpulan data

Tahap pengumpulan data dimana data yang didapat merupakan data keuangan perusahaan periode bulan Oktober – Desember 2022.

Pengolahan data

Tahapan selanjutnya adalah tahap pengolahan data. Penelitian ini memakai pendekatan *Full Costing*. *Full Costing* adalah metode penetapan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua elemen anggaran produksi kedalam harga pokok produksi, yang terdiri dari anggaran bahan baku, anggaran tenaga kerja langsung, dan anggaran *Overhead* pabrik baik yang berperilaku variabel maupun tetap (Maulina, 2020). Data yang diolah memakai pendekatan *Full Costing* kemudian ditentukan harga jual memakai metode *cost-plus pricing* melaluimenambahkan bilangan perkiraan laba (*Markup*) pada harga pokok.

Tahapan Analisis Data

Pada tahap ini dilakukan analisis terhadap pengolahan data mulai dari pengolahan data anggaran bahan baku sampai melalui pengolahan data harga jual batu split periode bulan Oktober – Desember 2022.

Kesimpulan dan saran

Membuat kesimpulan dari keseluruhan pengolahan data yang sudah dilakukan dan memberikan saran untuk memajukan perusahaan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengumpulan data

Pengumpulan data dilakukan pada bulan Oktober – Desember 2022 berupa data keuangan anggaran pengeluaran proses produksi dimana data tersebut diperoleh melalui data sekunder yaitu data dari perusahaan. Hasil pengolahan data tersebut dijadikan sebagai pedoman oleh perusahaan untuk menentukan harga jual batu split sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.

Anggaran Bahan Baku

Anggaran bahan baku merupakan anggaran yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku berupa batu andesit yang kemudian diolah melalui proses produksi menjadi batu split. Anggaran bahan baku adalah besarnya nilai bahan baku yang dimasukkan ke dalam proses produksi untuk diubah menjadi komoditas jadi (Dahiri, 2022).

Tabel 1. Anggaran Bahan Baku bulan Oktober – Desember 2022

Bulan	Keterangan	Banyaknya (ton)	Harga/ ton	Jumlah
Oktober		5.220		Rp 294.930.000
November	Batu Andesit	4.930	Rp 56.500	Rp 278.545.000
Desember		5.450		Rp 307.925.000
Jumlah		15.600	Total	Rp 881.400.000

Sumber: Data Perusahaan

Anggaran Tenaga Kerja langsung

Anggaran Tenaga Kerja langsung merupakan anggaran yang dibayarkan kepada tenaga kerja yang bekerja selama proses produksi berlangsung (Rahmad, 2021).

Tabel 2. Anggaran Tenaga Kerja langsung bulan Oktober – Desember 2022

Keterangan	Banyak (orang)	Upah/orang	Periode (bulan)	Jumlah
Karyawan Kantor	4	Rp 4.150.000	3	Rp 49.800.000
Karyawan lapangan	6	Rp 3.000.000		Rp 54.000.000
Total				Rp 103.800.000

Sumber: Data Perusahaan

Anggaran Overhead Pabrik

Anggaran *Overhead* Pabrik merupakan semua anggaran yang dikeluarkan selama proses produksi (MANDAR & MAWARDI, n.d.) kecuali anggaran bahan baku dan anggaran tenaga kerja langsung. Anggaran *Overhead* pabrik terdiri dari 2 jenis, yaitu anggaran *Overhead* pabrik tetap yang terdiri dari semua anggaran produksi yang setiap waktu tertentu selalu dikeluarkan seperti anggaran listrik, PDAM, internet, telepon, dsb. Sedangkan bilangan anggaran *Overhead* pabrik variabel merupakan anggaran produksi yang dikeluarkan dalam periode tertentu dan tidak bersifat tetap seperti solar, anggaran perawatan mesin, dll.

Tabel 3. Anggaran Overhead Pabrik Tetap bulan Oktober – Desember 2022

Keterangan	Periode (bulan)	Jumlah
listrik	3	Rp 75.000
PDAM		Rp 1.500.000
PBB		Rp 75.000
Internet, Pulsa, dan Telepon		Rp 9.000.000
Total		Rp 10.650.000

Sumber: Data Perusahaan

Tabel 4. Anggaran Overhead Pabrik Variabel bulan Oktober – Desember 2022

Keterangan	Periode (bulan)	Jumlah
Solar	3	Rp 120.000.000
Oli		Rp 7.500.000
Ban loader		Rp 3.750.000
Pemeliharaan Alat Berat		Rp 18.750.000
Total		Rp 150.000.000

Sumber: Data Perusahaan

Anggaran Penyusutan Aktiva Tetap

Penyusutan merupakan masalah yang penting selama masa pemanfaatan aset tetap (Tarigan, 2019). Pengertian penyusutan menurut PSAK Nomor 17 adalah alokasi jumlah suatu aset yang dapat disusutkan sepanjang masa manfaat yang diestimasi.

Tabel 5. Anggaran Penyusutan Aktiva Tetap

Keterangan	Harga Beli	Umur Ekonomis (tahun)	Jumlah
Excavator	Rp 525.000.000	10	Rp 52.500.000
Wheel loader	Rp 400.000.000		Rp 40.000.000
Stone Crusher	Rp 865.000.000		Rp 86.500.000
Total			Rp 179.000.000

Sumber: Data Perusahaan

Harga Jual Produk

Harga jual adalah jumlah uang yang ditentukan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari komoditas beserta pelayanannya.

Tabel 6. Anggaran Penyusutan Aktiva Tetap

Keterangan	Harga Jual/ton
Batu Split 2.3	Rp 63.000
Batu Split 1.2	Rp 75.000
Batu Split 0.5	Rp 77.000

Pengolahan data

Dalam tahap ini, seluruh anggaran yang sudah dikeluarkan mulai dari anggaran bahan baku sampai melalui anggaran penyusutan aktivasi tetap dimasukkan ke dalam rumus perhitungan harga pokok produksi memakai metode *Full Costing*. Rumus perhitungan harga pokok produksi memakai metode *Full Costing* dapat dilihat pada gambar di bawah ini :

Biaya bahan baku	AAA
Biaya tenaga kerja langsung	AAA
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	AAA
Biaya <i>overhead</i> pabrik tetap	AAA +
Biaya produksi	AAA

Gambar 1. Perhitungan Harga Pokok Produksi metode Full Costing

Setelah harga pokok produksi diketahui, selanjutnya dapat ditentukan besarnya harga jual batu split melalui metode *Cost-Plus Pricing*. Harga jual yang ditetapkan mampu menjadi harga jual yang tidak terlalu rendah juga tidak terlalu tinggi. Besarnya harga jual produk, juga dapat mempengaruhi daya saing produk melalui produk dari perusahaan yang sejenis.

Perhitungan Harga Pokok Produksi metode Full Costing

Dalam metode *Full Costing*, semua anggaran *overhead* yang bersifat tetap maupun variabel akan dibebankan kepada produk yang diproduksi (Ningsih & Hafni, 2023). Anggaran *Overhead* pabrik tetap akan me pada harga pokok persediaan produk dalam proses dan juga persediaan produk tetap yang belum laku untuk dijual, dan baru dianggap sebagai anggaran atau elemen harga pokok penjualan jika produk jadi tersebut telah terjual.

Tabel 7. Perhitungan Harga Pokok Produksi metode Full Costing

Perhitungan Harga Pokok Produksi Memakai Metode Full Costing		
Anggaran bahan baku		Rp 881.400.000
Anggaran tenaga kerja		Rp 103.800.000
Anggaran <i>overhead</i> pabrik		
BOP tetap :		
Anggaran listrik	Rp 75.000	
Anggaran PDAM	Rp 1.500.000	
Anggaran PBB	Rp 75.000	
Anggaran Internet, pulsa dan telepon	Rp 9.000.000	
Anggaran Penyusutan aktiva tetap	Rp 179.000.000	
Total BOP tetap		Rp 189.650.000
BOP variabel :		
Anggaran Solar	Rp 120.000.000	
Anggaran Oli	Rp 7.500.000	
Anggaran ban loader	Rp 3.750.000	
Anggaran pemeliharaan alat-alat berat	Rp 18.750.000	
Total BOP variable		Rp 150.000.000
Total anggaran <i>overhead</i> pabrik		Rp 339.650.000
Harga pokok produksi		Rp 1.324.850.000

Jumlah produksi	15.600 ton
Harga pokok produksi per unit	Rp. 84.926

Sumber: Data diolah

Perhitungan Harga Jual metode *Cost Plus Pricing*

Harga jual merupakan aspek penting dalam proses jual beli (Rahayu & Syam, 2021). Kesalahan dalam menentukan harga jual produk dapat membawa dampak yang buruk bagi perusahaan. Melalui harga jual yang tinggi, maka permintaan pasar akan menurun begitupun sebaliknya.

Untuk menentukan harga jual suatu produk memakai metode *Cost Plus Pricing*, maka perusahaan wajib menambahkan anggaran (*Cost*) melalui presentase *Markup* (Rachman et al., 2022).

CV. XYZ menghasilkan beberapa batu split diantaranya adalah batu split 2.3, batu split 1.2, dan batu split 0.5. Harga jual batu split dapat dihitung melalui menjumlahkan total anggaran produksi ditambah melalui laba yang sudah ditentukan perusahaan dari setiap jenis batu split yang dihasilkan dan dibagi melalui jumlah produksi periode bulan Oktober – Desember 2022.

Besarnya markup yang diinginkan dari setiap jenis batu split dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 8. Markup Perusahaan

No.	Keterangan	Markup (%)
1.	Batu split 0.5	20%
2.	Batu Split 1.2	20%
3.	Batu Split 2.3	15%

Sumber: Data diolah

- Harga jual batu split 2.3 periode bulan Oktober – Desember 2022

$$= \frac{\text{Total biaya produksi} + \text{Laba Perusahaan}}{\text{Jumlah produksi}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 1.324.850.000 + (15\% \times \text{Rp } 1.324.850.000)}{15.600 \text{ ton}}$$

= Rp 97.665
- Harga jual batu split 1.2 periode bulan Oktober – Desember 2022

$$= \frac{\text{Total biaya produksi} + \text{Laba Perusahaan}}{\text{Jumlah produksi}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 1.324.850.000 + (20\% \times \text{Rp } 1.324.850.000)}{15.600 \text{ ton}}$$

= Rp 101.911
- Harga jual batu split 1.2 periode bulan Oktober – Desember 2022

$$= \frac{\text{Total biaya produksi} + \text{Laba Perusahaan}}{\text{Jumlah produksi}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 1.324.850.000 + (20\% \times \text{Rp } 1.324.850.000)}{15.600 \text{ ton}}$$

= Rp 101.911

Tabel 9. Perbandingan harga jual perhitungan perusahaan dan harga jual metode *Cost-Plus Pricing*

No.	Keterangan	Harga Jual Perusahaan/ ton	Harga Jual metode <i>Cost-Plus Pricing</i>	Selisih
1.	Batu split 0.5	Rp 115.000	Rp 101.911	Rp 13.089
2.	Batu split 1.2	Rp 140.000	Rp 101.911	Rp 38.089
3.	Batu split 2.3	Rp 105.500	Rp 97.665	Rp 7.835

Sumber: Data diolah.

4. KESIMPULAN

CV. XYZ merupakan perusahaan pengolah batu andesit menjadi batu split melalui berbagai macam ukuran, antara lain batu split 2.3, batu split 1.2, dan batu split 0.5. Proses produksi memakai suatu mesin yaitu Stone Crusher. Dalam proses produksi, perusahaan mengeluarkan anggaran produksi yang tidak sedikit oleh karena itu, perusahaan memberikan markup di penjualan setiap jenis batu split. Harga pokok produksi per unit yang dihitung memakai metode Full Costing didapatkan hasil sebesar Rp 84.926,-. Kemudian untuk harga jual batu split yang sudah dihitung memakai metode Cost Plus Pricing melalui markup yang sudah ditentukan perusahaan kemudian dibandingkan melalui harga jual yang ditentukan oleh perusahaan didapatkan hasil perhitungan harga jual batu split 2.3 melalui markup 15% yaitu sebesar Rp 97.665,- melalui selisih Rp 7.835,- harga jual batu split 1.2 melalui markup sebesar 20% yaitu sebesar Rp 101.911 melalui selisih Rp 38.089 dan harga jual batu split 0.5 melalui markup sebesar 20% yaitu sebesar Rp 101.911 melalui selisih Rp 13.089.

5. SARAN

Adapun saran penelitian ini lebih di detailkan dan ditambahkan metodenya.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Bilqis, A. (2021). *PERAN SEJARAH DAN ARAH AKUNTANSI MANAJEMEN*. Nur Agustinus.
- Dahiri, D. (2022). Analisis Nilai Tambah Komoditas Unggulan Subsektor Perkebunan. *Jurnal Budget: Isu Dan Masalah Keuangan Negara*, 7(1).
- MANDAR, W. A. I. T. P., & MAWARDI, K. (n.d.). *ANALISIS PERANAN AKUNTANSI MANAJEMEN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MANAJERIAL PDAM*.
- Maulina, W. (2020). *Pengaruh Target Costing terhadap Efektivitas Biaya Produksi Pada Perusahaan PT. Perkebunan Nusantara IV Medan*. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Ningsih, Y. N., & Hafni, D. A. (2023). Penerapan Activity Based Costing untuk Penentuan Harga Pokok Produksi pada Sweet Sundae Ice Cream. *ULIL ALBAB: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 2(5), 1923–1932.
- Palupi, A., Pertiwi, P. H., & Zulkarnain, F. L. (2023). Analisis Peran Akuntansi dalam Membangun Ketahanan Keuangan: Studi Kasus Usaha Menengah Event Organizer. *Wahana Riset Akuntansi*, 11(1).
- Rachman, Y. T., Kartadumena, E., Asikin, B., Novatiani, R. A., Christine, D., Prayitno, Y. H., & Rachmat, R. A. H. (2022). ANALISIS STRATEGI PENGELOLAAN USAHA MIKRO DALAM UPAYA MENJAGA KEBERLANJUTAN USAHA (STUDI KASUS PADA USAHA MIKRO GENKI YOGHURT). *JURNAL ABDIKARYASAKTI*, 2(2), 75–96.
- Rahayu, E. L. B., & Syam, N. (2021). Digitalisasi Aktivitas Jual Beli Di Masyarakat: Perspektif Teori Perubahan Sosial. *Ganaya: Jurnal Ilmu Sosial Dan Humaniora*, 4(2), 672–685.
- Rahmad, A. (2021). *Implementasi Pelayanan Administrasi Terpadu Kecamatan "PATEN" Pada Kecamatan Mandau Kabupaten Bengkalis*. Universitas Islam Riau.
- Sangaji, J., & Agusalm, L. (n.d.). *Hak penerbitan pada PT. Rajawali Buana Pusaka*.
- Sutipa, E. (2022). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produk Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pandan Laut (Studi Kasus Pada Raja Duri Di Tasikmalaya Jawa Barat). *JABE (Jurnal Akuntansi, Bisnis Dan Ekonomi)*, 11(01).
- Tarigan, W. J. (2019). Analisis Penerapan Metode Penyusutan Aktiva Tetap dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan pada PT. Jhonson & Jhonson. *Jurnal Ilmiah AccUsi*, 1(1), 1–11.
- Wardhani, M. O., & Dewiyani, C. (2022). Analisis gaya kepemimpinan demokratis Kepala Perpustakaan Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. *Al-Kuttab: Jurnal Kajian Perpustakaan, Informasi Dan Kearsipan*, 4(2), 45–54.
- Yani, D., & Triadinda, D. (2022). Kajian Strategi Digital Marketing Dalam Upaya Meningkatkan Daya Tarik Wisata Kuliner: Tinjauan Pada Umkm Gonze Cianjur Jawa Barat Di Era New Normal. *Jurnal Manajemen & Bisnis Kreatif*, 8(1), 16–27.