



ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI BERDASARKAN PESANAN DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL PADA CV PERMATA KREASI LESTARI DI KABUPATEN BOGOR

Siti Rahayu

Universitas Muhammadiyah Sukabumi

rahayur961@gmail.com

Abstrack

This study aims to analyze the calculation of production costs based on orders (job order costing) in determining product selling prices at CV Permata Kreasi Lestari, Bogor Regency. This company is engaged in the mattress manufacturing industry that produces based on orders. The study used a descriptive qualitative method with a case study approach. Data were obtained through interviews, observations, documentation, and literature studies. The results showed that the company has not implemented the job order costing method optimally, especially in allocating factory overhead costs. The researcher compared the company's method with a theoretical approach using the overhead assumption of 50% from direct labor costs and 25% from raw materials. This comparison resulted in a more representative selling price value and led to cost efficiency and increased profit accuracy. This study suggests the implementation of job order costing as a cost accounting method to produce more accurate selling price decisions.

Keyword: Cost of Goods Manufactured, Job Order Costing, Factory Overhead Cost, Selling Price

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perhitungan biaya produksi berdasarkan pesanan (job order costing) dalam menentukan harga jual produk pada CV Permata Kreasi Lestari, Kabupaten Bogor. Perusahaan ini bergerak di industri manufaktur kasur yang memproduksi berdasarkan pesanan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi pustaka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan belum menerapkan metode job order costing secara optimal, terutama dalam mengalokasikan biaya overhead pabrik. Peneliti membandingkan metode perusahaan dengan pendekatan teoritis dengan menggunakan asumsi

overhead sebesar 50% dari biaya tenaga kerja langsung dan 25% dari bahan baku. Perbandingan ini menghasilkan nilai harga jual yang lebih representatif dan berujung pada efisiensi biaya serta peningkatan akurasi laba. Penelitian ini menyarankan penerapan job order costing sebagai metode akuntansi biaya untuk menghasilkan keputusan harga jual yang lebih akurat

Kata Kunci: Harga Pokok Produksi, Harga Jual, Job Order Costing, Biaya Overhead Pabrik.

1. Pendahuluan

Persaingan dalam dunia bisnis dapat mendorong setiap perusahaan untuk terus berkembang dan maju. Untuk mencapai kemajuan tersebut, setiap perusahaan dituntut untuk memanfaatkan dan mengendalikan sumber daya yang dimiliki secara efektif, sehingga dapat memperoleh keuntungan yang maksimal. Oleh karena itu, manajemen perusahaan harus mampu mengoptimalkan faktor-faktor produksi, baik sumber daya manusia maupun sumber daya alam, yang digunakan untuk menghasilkan barang (komoditas) sesuai dengan bidang usaha masing-masing.

Setiap perusahaan didirikan dengan tujuan tertentu, dan tujuan utama dari kebanyakan perusahaan adalah memperoleh keuntungan (laba). Laba yang dihasilkan oleh perusahaan dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah biaya produksi. Ketepatan dan ketelitian dalam menghitung harga pokok produksi menjadi faktor kunci dalam menentukan keberhasilan perusahaan. Dengan mengetahui harga pokok produksi yang akurat, manajemen perusahaan dapat mengambil keputusan yang tepat dalam menetapkan harga jual produk untuk mencapai laba yang diinginkan.

Harga pokok produksi mencakup semua pengeluaran untuk bahan baku langsung, tenaga kerja yang terlibat langsung, serta biaya tambahan di pabrik yang muncul selama tahap produksi barang atau layanan. Bahan baku langsung adalah materi utama yang diperlukan untuk menghasilkan produk akhir. Disisi lain, tenaga kerja langsung terdiri dari semua pekerja yang secara langsung berperan dalam proses pembuatan produk jadi. Biaya *overhead* pabrik adalah semua biaya produksi yang tidak termasuk dalam bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung (Nafisah et al., 2021).

Menurut Mulyadi (2015:121) sebagaimana dikutip dalam jurnal (Ahmad & Irama, 2021), harga pokok produksi menunjukkan semua elemen biaya dalam proses produksi, baik yang tetap maupun yang berubah, yang dikeluarkan untuk

mendapatkan sumber daya ekonomi. Secara lebih mendetail, harga pokok produksi adalah hasil penjumlahan dari biaya yang dikeluarkan dalam produksi, seperti bahan mentah, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik (BOP), ditambah dengan stok produk yang sedang dalam proses di awal dan dikurangi dengan stok barang yang telah mendekati tahap akhir produksi. Oleh karena itu, harga pokok produksi dapat dianggap setara dengan jumlah total biaya produksi.

Salah satu metode dalam menentukan harga jual adalah *cost plus pricing*, yaitu metode penetapan harga yang menambahkan margin laba tertentu di atas total biaya produksi. Harga jual sendiri merupakan nominal yang dibebankan perusahaan kepada konsumen atas produk atau jasa yang ditawarkan, dengan harapan dapat menutup seluruh biaya produksi dan memberikan laba yang sesuai dengan target organisasi atau badan usaha yang menjalankan bisnis. Oleh karena itu, harga jual harus disesuaikan dengan kualitas produk dan mampu memberikan kepuasan bagi konsumen. Penetapan harga yang tepat sangat penting, karena harga yang terlalu tinggi dapat membuat konsumen berpindah ke pesaing, sementara harga yang terlalu rendah bisa menyebabkan kerugian karena tidak menutupi biaya produksi secara keseluruhan.

CV. Permata Kreasi Lestari berkembang sejak tahun 2024, yang berlokasi di Kabupaten Bogor, merupakan perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur. Secara lebih spesifik, perusahaan ini masuk dalam kategori industri barang konsumsi atau industri tekstil dan produk turunan. Perusahaan ini memproduksi berbagai produk, seperti kasur, guling, dan bantal. Perusahaan ini tidak bergantung pada anggaran produksi tetap, melainkan memproduksi berdasarkan pesanan yang diterima.

Tabel 1.

Jumlah Harga Pokok Produksi dan Penjualan CV Permata Kreasi Lestari

Bulan	Jumlah Harga Pokok Produksi	Harga Jual	Jumlah Penjualan
Agustus	Rp 830.000	Rp 116.200	Rp 1.162.000
September	Rp 8.959.500	Rp 219.100	Rp 9.859.500
Oktober	Rp 13.538.800	Rp 219.100	Rp 17.528.000
November	Rp 17.719.900	Rp 219.100	Rp 19.499.900
Desember	Rp 17.719.900	Rp 219.100	Rp 19.719.000

Tabel 1 memperlihatkan bahwa jumlah harga pokok produksi mengalami fluktuasi setiap bulan. Perubahan ini disebabkan oleh variatifnya permintaan dari

konsumen atau pelanggan CV Permata Kreasi Lestari, yang secara langsung memengaruhi volume produksi perusahaan.

2. Kajian Pustaka

2.1 Pengertian Harga Pokok Produksi

Perhitungan harga pokok produksi sangat penting karena mencerminkan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk atau jasa sebelum didistribusikan kepada konsumen. Oleh karena itu, setiap perusahaan, baik yang bergerak di bidang manufaktur maupun industri lainnya, harus menghitung harga pokok produksi dengan cermat dan akurat. Kesalahan dalam perhitungan dapat berdampak negatif pada keberlangsungan bisnis, terutama jika biaya produksi dihitung secara tidak efisien atau kurang teliti.

Harga pokok produksi mencakup semua biaya yang muncul dalam proses konversi bahan baku menjadi produk jadi yang siap dipasarkan. Agar harga jual dapat ditentukan dengan tepat, perhitungan harga pokok harus dilakukan secara akurat. Selain itu, harga pokok produksi juga menjadi dasar dalam menetapkan harga jual, karena biaya yang dikeluarkan mencerminkan nilai yang harus dicapai agar perusahaan mendapatkan keuntungan atas pengorbanan yang telah dilakukan.

Unsur-unsur biaya yang terlibat dalam kegiatan produksi

Menurut Hernanto (2016:30), Biaya produksi adalah total pengeluaran yang terkait dengan suatu produk dan menjadi elemen dari harga pokok barang yang dihasilkan atau dibeli untuk dijual. Pengeluaran ini meliputi segala biaya, baik yang dapat secara langsung dikenali dalam proses mengubah bahan baku menjadi barang jadi. (Siska Yulia Weny, 2023). Tiga komponen utama dari biaya produksi adalah Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

Manfaat Biaya Produksi

Tujuan utama dari penetapan harga pokok produksi adalah untuk menghitung secara akurat biaya per unit produk jadi, sehingga perusahaan dapat mengetahui apakah dalam suatu periode mengalami keuntungan atau kerugian. Menurut Mulyadi (2007) dalam jurnal (Marisya, 2022), manfaat utama dari penentuan harga pokok produksi yaitu menetapkan harga jual barang, mengawasi pelaksanaan biaya produksi, menghitung laba rugi periodik, dan menentukan biaya dasar stok.

Sasaran Penentuan Biaya Produksi

Menurut Mulyadi (2017:71), Tujuan dari penentuan harga pokok produksi adalah untuk menilai kecocokan antara biaya yang dianggarkan untuk produksi

dengan yang sudah terealisasi, memfasilitasi penentuan harga jual, menghitung keuntungan atau kerugian bruto dalam periode tertentu, serta menentukan nilai persediaan barang jadi dan barang yang sedang diproses untuk dilaporkan dalam laporan keuangan (Siska Yulia Weny, 2023).

Metode Penentuan Harga Pokok Produksi

Pengumpulan harga pokok produksi dapat diklasifikasikan ke dalam dua metode utama, yaitu metode harga pokok proses dan metode harga pokok pesanan. Menurut Bozkurt (2014:42) yang dikutip dalam jurnal oleh (Nafisah et al., 2021), terdapat dua metode utama dalam penetapan biaya pada produk manufaktur, yaitu metode biaya penuh (*full costing*) dan biaya variabel (*variable costing*). Perbedaan utama kedua metode ini terletak pada perlakuan terhadap biaya tetap yang tidak secara langsung berkaitan dengan proses produksi. Dalam metode *Full Costing*, biaya tetap tetap dianggap sebagai bagian dari biaya produksi karena masih memiliki kaitan dengan proses produksi melalui alokasi berdasarkan anggaran. Hal ini dapat menyebabkan terjadinya kelebihan (*overload*) atau kekurangan (*underload*) jika realisasi produksi berbeda dari yang direncanakan. Sementara itu, dalam metode *Variable Costing*, biaya tetap tidak dimasukkan ke dalam biaya produksi, melainkan dicatat sebagai biaya periodik, sehingga hanya biaya variabel yang diperhitungkan secara langsung.

Metode Pengumpulan Biaya Produksi (*Job Order Method*)

Menurut Sujarweni (2015, p. 71), metode biaya berbasis pesanan adalah pendekatan untuk menentukan biaya produksi yang berlandaskan pada permintaan khusus dari klien. Pendekatan ini meliputi pencatatan dan pemantauan biaya yang terjadi untuk setiap unit, proyek, kontrak, atau kelompok produk tertentu yang memiliki karakteristik khusus (Dewi Maya Sari et al., 2022). Dari pendapat tersebut maka dapat diketahui bahwa harga pokok produksi berdasarkan pesanan (*job order costing*) adalah metode perhitungan harga pokok dengan menjumlahkan biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, yang dikenal sebagai biaya produksi langsung. Perhitungan ini didasarkan pada biaya aktual (*actual cost*), sedangkan biaya *overhead* pabrik atau biaya produksi tidak langsung dibebankan menggunakan tarif yang telah ditentukan sebelumnya. Pembebanan biaya *overhead* pabrik dapat dilakukan dengan berbagai metode, seperti berdasarkan satuan produksi, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, jam kerja langsung, atau jam mesin. Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa metode *job order costing* tidak cocok untuk digunakan dalam perusahaan yang memproduksi barang secara massal.

2.2 Harga Jual

Hasibuan dan Annam (2021) dalam jurnal yang dikutip oleh (Pusung, 2024), harga jual bisa diartikan sebagai jumlah keseluruhan pengeluaran perusahaan untuk memproduksi sebuah barang atau layanan, ditambah dengan persentase keuntungan yang diinginkan. Maka dari itu, untuk mencapai keuntungan yang diharapkan, perusahaan harus menentukan harga produk dengan tepat agar dapat menarik perhatian pembeli. Secara umum, harga jual ditentukan dengan menjumlahkan seluruh biaya produksi dan non-produksi. Laporan keuangan juga mencerminkan hal ini, dengan biaya produksi digunakan untuk menilai persediaan akhir yang dilaporkan dalam neraca dan harga pokok penjualan yang tercantum dalam laporan laba rugi. Harga tidak hanya terkait dengan pemasaran atau keuangan, tetapi juga merupakan elemen penting bagi keberlanjutan bisnis, karena berpengaruh langsung terhadap volume penjualan dan pendapatan perusahaan.

Penetapan Harga Jual

Dalam menentukan harga jual secara tepat, diperlukan perhitungan atas *Cost of Process* atau Harga Pokok Produksi. Komara dan Sudarma (2016) menjelaskan bahwa harga jual adalah jumlah uang yang dikenakan kepada pembeli untuk mencakup semua pengeluaran dalam proses produksi dan memperoleh keuntungan yang diinginkan. Sementara itu, Lasena (2013) mengatakan bahwa harga jual didapat dari penjumlahan biaya produksi, biaya yang tidak berkaitan dengan produksi, serta keuntungan yang diharapkan (Sri Harjanti & Murwanti, 2021).

Salah satu pendekatan yang umum digunakan dalam menentukan harga jual adalah metode *Cost Plus Pricing*. Fitrah dan Endang (2014) menjelaskan bahwa pendekatan ini menentukan harga jual berdasar total biaya proses dan biaya penjualan yang ditambah dengan margin keuntungan yang dianggap adil (Sri Harjanti & Murwanti, 2021).

Metode *Cost Plus Pricing* menghitung harga jual dengan menambahkan mark up atau persentase keuntungan yang diinginkan ke dalam total biaya, yang mencakup biaya produksi dan non-produksi. Pendekatan ini memungkinkan perusahaan untuk lebih mengontrol efisiensi biaya, karena besarnya laba yang diharapkan berbanding lurus dengan total biaya yang dikeluarkan.

Metode Menentukan Harga Jual

Terdapat berbagai metode dalam menentukan harga jual, namun penggunaannya sering kali disesuaikan dengan jenis usaha yang dijalankan. Menurut

Wagiyo (2019:14) dalam jurnal (Rozi & Shuwyandi, 2022), beberapa metode yang umum digunakan antara lain:

2.3 Hubungan Antara Harga Pokok Produksi Dengan Penetapan Harga Jual

Dalam perusahaan manufaktur, informasi mengenai biaya tercermin dalam perhitungan harga pokok produksi, yang menggambarkan total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi setiap satuan produk. Komponen penting yang perlu diperhatikan dalam menetapkan harga pokok produksi meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Komponen-komponen ini menjadi dasar penentuan harga pokok penjualan dan akhirnya harga jual produk. Penetapan harga pokok produksi tidak lain adalah proses pengalokasian biaya produksi kepada produk yang dihasilkan. Tujuan utama dari penetapan harga pokok produksi adalah untuk menyediakan informasi biaya yang berguna bagi manajemen dalam perencanaan, pengendalian, pengarahan perusahaan, serta pengambilan keputusan, terutama terkait kebijakan harga jual. Perusahaan yang beroperasi berdasarkan pesanan akan mengumpulkan harga pokok produksinya dengan menggunakan metode harga pokok pesanan, sementara perusahaan yang memproduksi secara massal akan menggunakan metode harga pokok proses. Namun, penting untuk dicatat bahwa sebuah perusahaan tidak terbatas pada satu metode saja dalam penghitungan harga pokok produksinya.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi pustaka. Lokasi penelitian adalah CV Permata Kreasi Lestari di Kabupaten Bogor. Peneliti memilih teknik analisis data menggunakan model Miles dan Huberman, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Pesanan CV. Permata Kreasi Lestari

Perhitungan harga pokok produksi untuk setiap pesanan yang dilakukan oleh perusahaan masih dilakukan secara sederhana. Biaya yang dimasukkan dalam perhitungan harga pokok produksi mencakup bahan baku, upah tenaga kerja langsung, serta biaya lainnya yang dianggap sebagai satu-satunya komponen biaya overhead pabrik oleh perusahaan. Dalam menghitung biaya produksi, perusahaan biasanya mengacu pada jumlah bahan yang dibeli, misalnya perhitungan kain

dilakukan per roll atau lem per jerigen. Biaya *overhead* pabrik sendiri umumnya tidak dihitung secara detail, melainkan berdasarkan estimasi perusahaan.

Bahan baku utama yang digunakan dalam proses produksi meliputi busa, kain untuk sprei, serta lem. Perhitungan upah tenaga kerja dilakukan berdasarkan jumlah pesanan yang diselesaikan. Seluruh perhitungan biaya produksi dilakukan secara manual, termasuk estimasi terhadap biaya *overhead* yang tidak masuk dalam kategori bahan baku atau upah langsung.

CV. Permata Kreasi Lestari menangani berbagai jenis pesanan kasur yang berbeda ukurannya. Dari keseluruhan jenis pesanan tersebut, peneliti memilih untuk menganalisis jenis kasur yang ukurannya lebih banyak di pesan. Dalam penentuan harga pokok produksi, terdapat beberapa komponen penting yang perlu diperhatikan, seperti persediaan awal dan akhir, pembelian bersih barang dagangan, serta biaya-biaya yang timbul selama proses produksi berlangsung.

Perhitungan biaya produksi berdasarkan pesanan menurut perusahaan

Perhitungan yang dilakukan oleh CV. Permata Kreasi Lestari masih tergolong sederhana, adapun rincian biaya yang digunakan untuk jenis pesanan:

Pesanan Kasur ukuran 140x180x10 sebanyak 50 pieces diselesaikan dalam waktu 3 hari, dengan bahan-bahan yang diperlukan sebagai berikut:

Busa sebanyak 500 kg @Rp 11.000	Rp 5.500.000
Lem yang digunakan 20 kg @Rp 33.000	Rp 660.000
Kain yang digunakan 1 roll @ Rp 1.500.000	Rp 1.500.000
Zipper yang digunakan 50 buah @Rp 5.000	Rp 250.000
Biaya tenaga kerja langsung	
Rp.140.000/hr untuk 4 orang	Rp 560.000
Biaya overhead yang sesungguhnya	Rp. 5.000.000
Biaya administrasi dan umum	<u>Rp. 1.000.000</u>
Total biaya	Rp 14.470.000
Total biaya yang dikeluarkan Rp 14.470.000 : 50 pieces = Rp 289.400/unit	

Tabel 2.
Rincian Biaya Kasur ukuran 140x180x10 untuk 50 pieces

Jenia Biya	Bahan	Biaya satuan	Kuanti ty	Total Biaya
Bahan Baku	Busa	Rp 11.000	500 Kg	Rp 5.500.000
	Lem	Rp 33.000	20 Kg	Rp 660.000
	Kain	Rp 1.500.000	1 Roll	Rp 1.500.000
	Zipper	Rp 5.000	50 Pices	Rp 250.000
Tenaga Kerja Langsung		Rp 140.000	4 Orang	Rp 560.000
Overhead Pabrik		Rp 5.000.000		Rp 5.000.000
Biaya administrasi dan umum		Rp 1.000.000		Rp 1.000.000

Tabel tersebut menggambarkan rincian komponen biaya produksi untuk pembuatan kasur berukuran 140x180x10 cm sebanyak 50 unit. Berdasarkan data tersebut, bahan baku merupakan pos pengeluaran terbesar, terutama busa yang digunakan sebanyak 500 kg dengan total biaya Rp 5.500.000, menandakan bahwa busa adalah komponen utama dalam pembuatan kasur.

Selain itu, bahan lain seperti kain dan lem juga memberikan kontribusi biaya cukup besar, yakni masing-masing sebesar Rp 1.500.000 dan Rp 660.000. Adapun penggunaan zipper sebanyak 50 buah memerlukan biaya sebesar Rp 250.000. Sementara itu, biaya untuk tenaga kerja langsung sebesar Rp 560.000 untuk empat orang pekerja menunjukkan efisiensi dari sisi tenaga kerja. Komponen terakhir yaitu biaya overhead pabrik sebesar Rp 5.000.000, mencerminkan kebutuhan pengeluaran tidak langsung seperti listrik, sewa, dan pemeliharaan peralatan. Sedangkan biaya administrasi dan umum sebesar Rp 1.000.000 meliputi kebutuhan operasional kantor dan manajerial.

Total biaya produksi keseluruhan untuk 50 unit kasur adalah Rp 14.470.000, dengan rata-rata biaya per unit sebesar Rp 289.400. Berdasarkan hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa bahan baku dan biaya overhead merupakan dua faktor utama yang paling mempengaruhi total biaya produksi, sehingga pengelolaan efisien terhadap kedua komponen ini sangat penting dalam meningkatkan keuntungan perusahaan.

Harga Pokok Produksi berdasarkan pesanan (Job Order Costing) merupakan suatu teknik dalam akuntansi biaya yang dipakai untuk menghitung biaya produksi secara terperinci untuk setiap pesanan atau proyek yang berbeda. Teknik ini sangat sesuai untuk sektor yang memproduksi berbagai jenis produk atau yang dibuat sesuai permintaan, seperti industri percetakan, manufaktur khusus, atau layanan konstruksi. Dari definisi diatas dapat di implementasikan sebagai berikut.

Setelah perusahaan menyelesaikan analisis terhadap jenis pesanan yaitu kasur busa ukuran 140x180x10 selanjutnya peneliti akan menjelaskan perhitungan berdasarkan metode job order costing dengan menggunakan dua asumsi, yaitu BOP sebesar 50% dari BTKL dan BOP sebesar 25% dari BBB. Adapun rincian biaya yang digunakan untuk masing-masing jenis pesanan adalah sebagai berikut:

Dengan BOP dibebankan 50% biaya tenaga kerja (BTKL)

Kasur Busa ukuran 140x180x10

Biaya produksi untuk kasur busa

Busa	Rp. 5.500.000
Lem	Rp. 660.000
Kain	Rp. 1.500.000
Zipper	<u>Rp. 250.000</u>
	Rp. 7.910.000
Biaya tenaga kerja langsung	<u>Rp. 560.000</u>
Biaya produksi langsung	Rp. 8.470.000
BOP diasumsikan dialokasi sebesar 50% BTKL	<u>Rp. 280.000</u>
Jumlah biaya produksi	Rp. 8.750.000
Biaya administrasi	<u>Rp. 1.000.000</u>
	Rp. 9.750.000

Unit yang dihasilkan 50 unit.

Jadi biaya produksi/unit = Rp 9.750.000 : 50 unit = **Rp 195.000**

Laba yang diinginkan sebesar 70% dari biaya produksi Rp 136.500

Harga jual per unit **Rp 331.500**

Dengan asumsi BOP dibebankan 25% biaya bahan baku (BBB)

Kasur Busa ukuran 140x180x10

Biaya produksi untuk kasur busa

Busa	Rp. 5.500.000
Lem	Rp. 660.000
Kain	Rp. 1.500.000
Zipper	<u>Rp. 250.000</u>

	Rp. 7.910.000
Biaya tenaga kerja langsung	<u>Rp. 560.000</u>
Biaya produksi langsung	<u>Rp. 8.470.000</u>
BOP diasumsikan dialokasi sebesar 25% BBB	<u>Rp. 1.977.500</u>
Jumlah biaya produksi	<u>Rp.10.447.500</u>
Biaya administrasi	<u>Rp. 1.000.000</u>
	Rp.11.447.500

Unit yang dihasilkan 50 unit	
Jadi biaya produksi/unit = Rp 11.447.500 : 50 unit =	Rp 228.950
Laba yang diinginkan sebesar 70% dari biaya produksi	<u>Rp. 160.265</u>
Harga jual per unit	Rp. 389.215.

Alasanya menentukan BOP (Biaya Overhead Pabrik) dengan menggunakan rumus prosentase terhadap biaya tenaga kerja langsung dan biaya bahan baku. Adalah untuk memudahkan perhitungan harga jual sesuai rencana, dan diakhir dianalisis antara harga pokok real dengan harga estimasi kenapa terjadi selisih.

4.2 Proses Penentuan Harga Jual Produk.

Untuk menepakan harga jual, yang menjadi harus menjadi pertimbangan adalah prosentase laba yang dikendaki, situasi pasara, produk, kondisi ekonomi masyarakat namun penulis hanya membahas mengenai penentuan harga pokok dengan menentukan laba kotor yang ingin dikehendaki sebagai berikut :

Harga jual merupakan nilai yang ditetapkan oleh perusahaan untuk produk yang dihasilkan, dengan dasar perhitungan biaya produksi ditambah keuntungan yang diinginkan. Secara umum, rumus penentuan harga jual dapat digambarkan sebagai berikut:

$$\boxed{\text{Harga Jual} = \text{Biaya total} + \text{Persentase laba yang diharapkan}}$$

Perusahaan menentukan harga jual dengan Pesanan Kasur Busa ukuran 140x180x10 sebanyak 50 pieces

Total biaya produksi untuk 50 pcs kasur busa	Rp 14.470.000
Laba yang diharapkan 70% dari harga pokok produksi	<u>Rp 10.127.000</u>
Harga jual untuk 50 pcs kasur busa ukuran 140x180x10	Rp 24.597.000

Harga jual kasur busa yaitu Rp 24.597.000 : 50 pcs = Rp 491.940/unit

Tabel 4.

Perhitungan harga pokok produksi dan harga jual CV. Permata Kreasi Lestari di Kabupaten Bogor

Produk	Kuantitas	Biaya produksi/unit	Harga jual/unit	Laba kotor Perunit
Kasur Busa ukuran 140x180x10	50	Rp 289.400	Rp 491.940	Rp 202.540

Berdasarkan tabel tersebut total biaya yang diperlukan untuk memproduksi seluruh kasur tersebut mencapai Rp 14.470.000, sehingga biaya produksi per unit kasur adalah Rp 289.400. Perusahaan menetapkan target keuntungan sebesar 70% dari total biaya produksi, yaitu senilai Rp 10.127.000. Setelah laba tersebut ditambahkan ke dalam biaya produksi, maka diperoleh harga jual keseluruhan sebesar Rp 24.597.000.

Dari jumlah tersebut, harga jual per unit kasur dihitung sebesar Rp.491.940. Selisih antara harga jual dan biaya produksi per unit menghasilkan laba kotor sebesar Rp 202.540 per kasur. Perhitungan ini memperlihatkan bahwa metode penetapan harga yang digunakan adalah pendekatan mark-up, di mana perusahaan menambahkan persentase keuntungan tertentu terhadap biaya produksi sebagai dasar penentuan harga jual.

Harga jual produk berdasarkan pesanan (job order costing) adalah hasil perhitungan menyeluruh yang menggabungkan tiga elemen utama: (1) pengumpulan semua biaya produksi yang terkait dengan pesanan tertentu (seperti bahan mentah, tenaga kerja, dan biaya *overhead*), (2) penambahan margin keuntungan yang direncanakan, dan (3) penyesuaian strategis yang dipengaruhi oleh perubahan pasar. Metode ini memungkinkan perusahaan untuk memastikan pengembalian investasi produksi, memenuhi target keuntungan, dan tetap bersaing di pasar secara bersamaan. Dengan cara ini, metode penetapan harga ini menciptakan keseimbangan yang baik antara aspek keuangan internal dan kebutuhan eksternal pasar, menjadikannya solusi yang efektif untuk usaha yang berbasis pesanan khusus. Dari penjelasan di atas bisa diterapkan sebagai berikut:

Perusahaan menargetkan keuntungan sebesar 70% dari harga pokok produksi untuk setiap pesanan yang diselesaikan. Keuntungan ini merupakan laba kotor karena belum dikurangi dengan berbagai biaya operasional yang dikeluarkan oleh perusahaan. Berikut ini merupakan perhitungan harga jual yang disusun oleh penulis

dengan asumsi laba kotor sebesar 70%, menggunakan dua pendekatan yaitu, BOP sebesar 50% dari Biaya Tenaga Kerja Langsung dan BOP sebesar 25% dari Biaya Bahan Baku, yaitu:

Dengan asumsi berdasarkan BOP 50% dari Biaya tenaga kerja langsung dan target laba kotor sebesar 70 %

Pesanan kasur busa ukuran 140x180x10 50 lbr dengan laba yang diharapkan 70%

Total biaya produksi untuk 50 pcs kasur busa	Rp 9.750.000
Laba yang diharapkan ($9.750.000 \times 70\%$)	<u>Rp 6.825.000</u>
Harga jual untuk 50 Pcs kasur busa	Rp 16.575.000
Jadi harga jual yaitu Rp 16.575.000 : 50 pcs	Rp.331.500/unit

Dengan asumsi berdasarkan BOP 25% dari Biaya bahan baku dan target laba kotor sebesar 70%

Pesanan kasur busa ukuran 140x180x10 50 lbr dengan laba yang diharapkan 70%

Total biaya produksi untuk 50 pcs kasur busa	Rp 11.447.500
Laba yang diharapkan ($11.447.500 \times 70\%$)	<u>Rp 8.013.250</u>
Harga jual untuk 50 Pcs kasur busa	Rp 19.460.750
Jadi harga jual yaitu Rp 19.460.750 : 50 pcs	Rp 389.215/unit

Analisis di atas yang menggunakan metode job order costing dengan dua pendekatan yaitu BOP sebesar 50% dari Biaya tenaga kerja langsung dan BOP sebesar 25% dari BBB merupakan analisis yang cukup jelas dan mudah dipahami. Perhitungan harga pokok pesanan yang disajikan oleh penelitian mempermudah dalam menentukan harga jual per unit. Penjelasan lebih jelas dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5.

Perhitungan harga pokok produksi dan harga jual dilakukan berdasarkan asumsi *job order costing* dengan BOP sebesar 50% dari Biaya tenaga kerja langsung.

Produk	Kuantitas	Biaya produksi/unit	Total biaya produksi	Harga jual/unit	Total penjualan
Kasur	50	195.000	9.750.000	331.500	16.575.000

Tabel 6.
Perhitungan harga pokok produksi dan harga jual dilakukan berdasarkan asumsi *job order costing* dengan BOP sebesar 25% dari BBB.

Produk	Kuantitas	Biaya produksi/unit	Total biaya produksi	Harga jual/unit	Total penjualan
Kasur	50	228.950	11.447.500	389.215	19.460.750

Berdasarkan dua asumsi data yang digunakan dalam metode *job order costing*, yaitu aumsi pembebanan sebesar 50% dari Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL) dan 25% dari Biaya Bahan Baku (BBB), dapat dijelaskan bahwa produk kasur busa menunjukkan biaya produksi serta harga jual yang lebih tinggi apabila menggunakan pembebanan sebesar 25% dari Biaya Bahan Baku, dibandingkan dengan pembebanan 50% dari Biaya Tenaga Kerja Langsung.

Pesanan kasur busa, apabila menggunakan asumsi pembebanan sebesar 50% dari Biaya Tenaga Kerja Langsung, total biaya produksinya mencapai Rp 9.750.000 dengan total penjualan sebesar Rp16.575.000. Sementara itu, jika menggunakan asumsi 25% dari Biaya Bahan Baku, total biaya produksinya menjadi Rp11.447.500 dan total penjualannya mencapai Rp 19.460.750.

Hubungan antara perhitungan harga pokok produksi dengan harga jual.

Harga pokok produksi (HPP) sangat berhubungan dengan penentuan harga jual produk. HPP adalah total biaya yang dikeluarkan selama proses produksi, termasuk biaya bahan baku langsung, gaji pekerja, dan biaya overhead pabrik. Saat menetapkan harga jual, perusahaan biasanya menggunakan HPP sebagai referensi utama, lalu menambahkan markup atau persentase keuntungan untuk meraih profit. Karena itu, jika HPP meningkat, harga jual cenderung juga dinaikkan untuk mempertahankan margin laba. Di sisi lain, jika perusahaan berhasil meningkatkan efisiensi dalam proses produksi atau mengendalikan biaya, mereka bisa menurunkan HPP dan menawarkan harga jual yang lebih kompetitif tanpa merugikan laba.

Namun, HPP bukanlah satu-satunya faktor yang memengaruhi penentuan harga jual. Faktor luar seperti situasi pasar, tingkat persaingan, daya beli konsumen, dan strategi pemasaran juga merupakan elemen penting dalam menentukan harga. Oleh karena itu, meskipun harga jual berasal dari HPP, perusahaan perlu menyesuaikan harga tersebut dengan perubahan dinamis di pasar agar produk tetap bisa bersaing dan menghasilkan keuntungan. Mulyadi (2016) dalam bukunya Akuntansi Biaya menyoroti pentingnya memahami struktur biaya dan target laba untuk penetapan harga jual yang akurat. Di samping itu, Kotler dan Keller (2016) dalam

Marketing Management menambahkan bahwa strategi harga tidak hanya bergantung pada biaya produksi, tetapi juga pada persepsi nilai dari konsumen dan strategi penempatan merek dalam pasar.

5. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

1. Metode Harga Pokok Pesanan yang digunakan oleh CV. Permata Kreasi Lestari sudah cukup tepat, namun masih terdapat kekurangan dalam pengelompokan biaya.
2. Perhitungan harga pokok produksi berdasarkan pesanan memberikan hasil yang lebih akurat karena mempertimbangkan biaya langsung dan tidak langsung secara rinci.
3. Hasil perhitungan harga jual berdasarkan metode ini menunjukkan bahwa perusahaan berpotensi menetapkan harga jual yang lebih wajar dan kompetitif.

Saran

1. Perusahaan disarankan untuk lebih teliti dalam mencatat dan mengelompokkan biaya, terutama biaya overhead pabrik, agar perhitungan harga pokok lebih akurat.
2. CV. Permata Kreasi Lestari sebaiknya menggunakan metode harga pokok pesanan secara konsisten untuk setiap produk yang dibuat berdasarkan pesanan agar proses penentuan harga jual lebih sistematis.
3. Perusahaan diharapkan melakukan evaluasi rutin terhadap metode penentuan harga jual agar tetap sesuai dengan kondisi pasar dan biaya produksi yang aktual.

6. Daftar Pustaka

- Ahmad, A., & Irama, O. N. (2021). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Roti Pada Ukm Roti Cirasa Bakery. *Jurnal Multidisiplin Madani*, 1(3), 151–162. <https://doi.org/10.54259/mudima.v1i3.134>
- Dewi Maya Sari, Meutia Handayani, & Zaharatun Nighisa. (2022). Analisa Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Job Order Costing (Studi Kasus Pada Perabot Semantok Perkasa Banda Aceh). *Jurnal Penelitian Ekonomi Akuntansi (JENSI)*, 6(2), 136–149. <https://doi.org/10.33059/jensi.v6i2.6578>
- Marisya, F. (2022). Journal of Accounting. *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Untuk Menentukan Harga Jual Pada UMKM Tempe Pak Rasman Oku Selatan*, 8(3), 1–11. <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>
- Nafisah, N., Dientri, A. M., Darmayanti, N., Winarno, W., & Hairudin, H. (2021). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Dan Variable

- Costing Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Produk. *J-MACC: Journal of Management and Accounting*, 4(1), 1–15. <https://doi.org/10.52166/j-macc.v4i1.2400>
- Pusung, R. J. (2024). *Analisis perhitungan harga pokok produksi dalam penentuan harga jual pada Reidy Bakery di Desa Pangu Dua Kabupaten Minahasa Tenggara Melki Josenli Kojo*. <https://doi.org/10.58784/mbkk.235>
- Rozi, F., & Shuwiyandi, K. (2022). Analisis Biaya Produksi Guna Menentukan Harga Jual Pt. Selera Rodjo Abadi Semarang. *Worksheet: Jurnal Akuntansi*, 1(2), 125–132. <https://doi.org/10.46576/wjs.v1i2.2121>
- Siska Yulia Weny. (2023). Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Penetapan Harga Pokok Penjualan Pada PT. Sejahtera Sentosa. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Ekonomi*, 1(1), 101–113. <https://doi.org/10.54066/jmbe-itb.v1i1.62>
- Sri Harjanti, R., & Murwanti, S. (2021). Analisis Harga Pokok Produksi Dan Harga Jual Dengan Metode Cost Plus Pricing (Studi Kasus Pada Ukm Wedang Uwuh 3Gen Tegal). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 6(1), 84–97.