



**PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK *STANDING MIRROR***  
**(Studi kasus pada CV. ND DECORATION)**

Tugas Akhir

Dibuat oleh:

Savitri Ananda Chairani Nasution

081019028

**SEKOLAH VOKASI**  
**UNIVERSITAS PAKUAN BOGOR**  
**2022**

## LEMBAR PENGESAHAN

PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK *STANDING MIRROR*  
(STUDI KASUS PADA CV. ND DECORATION)

Diajukan oleh:  
Savitri Ananda Chairani Nasution  
081019028

Ditujukan sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Ahli Madya  
Program Studi Akuntansi  
Universitas Pakuan Bogor

Mengetahui,

Dekan Sekolah Vokasi

Ketua Program Studi Akuntansi

(Dr. Tjut Awaliyah Zuraiyah, M.Kom)

(Dr. Lia Dahlia Iryani, SE., M.Si)

## LEMBAR PERSETUJUAN

PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK STANDING MIRROR  
(STUDI KASUS PADA CV. ND DECORATION)

Tugas Akhir

Telah disidangkan dan dinyatakan lulus  
Pada Hari Rabu, Tanggal 3 Agustus 2022

Savitri Ananda Chairani Nasution

Menyetujui,

Ketua Penguji

(Dr. Rochman Marota, SE., Ak., MM., CA., CPA., CACP.)

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping

(Yetty Husnul Hayati, SE., M.M.)

(Dessy Herlisnawati, SE., M.Si., CAP)



## ABSTRAKSI

Savitri Ananda Chairani Nasution. 2022. Penetapan Harga Jual Produk *Standing Mirror* (Studi kasus pada CV. ND Decoration). Program Studi: Akuntansi. Fakultas Sekolah Vokasi. Universitas Pakuan Bogor. Pembimbing I: Ibu Yetty Husnul Hayati; Pembimbing II: Ibu Dessy Herlisnawati.

Penentuan harga jual merupakan salah satu kebijakan penting dalam suatu perusahaan. Dalam penentuan harga jual, perusahaan harus mempertimbangkan dengan matang tujuan yang hendak dicapai. Tujuan yang hendak dicapai yaitu memperoleh laba yang sepatutnya dan yang diharapkan, sehingga perusahaan dapat bertahan dalam kondisi yang sulit serta mampu bersaing. Dalam tugas akhir ini, penulis mencoba menghitung kembali biaya-biaya yang dikeluarkan CV. ND Decoration sebagai dasar dalam menetapkan harga jual. Biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan yang penulis hitung adalah terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga, dan biaya *overhead* pabrik. Biaya *overhead* pabrik terdiri dari biaya *overhead* pabrik variabel dan biaya *overhead* pabrik tetap. Dari biaya yang telah penulis hitung, penulis menetapkan laba sebesar 50% dari total biaya. Adapun harga pokok produksi yang telah penulis hitung kembali sebesar Rp 361.882 dengan harga jual yang dihasilkan sebesar Rp 542.823. Hal ini bertujuan agar harga jual nantinya menjadi lebih kompetitif dan laba yang dihasilkan pun lebih maksimal.

Faktor biaya adalah faktor utama dalam menentukan harga jual, karena biaya yang dikeluarkan merupakan batas minimal yang harus dipenuhi perusahaan dalam menetapkan harga jual. Dalam penelitian ini penulis akan menghitung harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* sebagai landasan dalam menetapkan harga jual.

**Kata kunci: Biaya, Full Costing, Harga Jual.**

## ABSTRACT

*Savitri Ananda Chairani Nasution. 2022. Determination Selling Price Of Standing Mirror Product (Case Study In CV. ND Decoration). Study Program: Accounting. Faculty of Vocational School. Pakuan University. First Advisor: Yetty Husnul Hayati; Second Advisor: Dessy Herlisnawati.*

*Determining the selling price is one of the important policies in a company. In determining the selling price, the company must carefully consider the objectives. to be achieved The goal to be achieved is to obtain appropriate and expected profits, so that the company can survive in difficult conditions and be able to compete. The costs incurred by the company that the author calculates consist of the cost of raw materials, labor costs, and factory overhead costs. Factory overhead costs consist of variable factory overhead costs and fixed factory overhead costs. From the costs that the author has calculated, the author sets a profit of 50%. The cost of production that the author has calculated again is Rp. 361.882 with the resulting selling price of Rp 542.823. This is so that the total cost with the aim that the selling price will be more competitive and the profit generated will be maximized.*

*The cost factor is the main factor in determining the selling price because the costs incurred are the minimum limit that must be met by the company in setting the selling price. In this study, the author will calculate the cost of production using the full costing method as the basis for determining the selling price.*

***Keywords: Cost, Full Costing, Selling Price***

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK *STANDING MIRROR* (Studi kasus pada CV. ND DECORATION)” dengan baik. Penyusunan Tugas Akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai gelar Ahli Madya Program Studi Diploma III Akuntansi.

Terlepas dari kekurangan yang ada, penyusunan Tugas Akhir ini tidak akan berjalan dengan baik tanpa bimbingan, pengarahan, dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih sehubungan dengan selesainya penyusunan laporan ini kepada:

1. Ibunda Dewi Purnamasari Saragih dan Ayahanda Chairul Amri Nasution tercinta yang telah mendidik, mendoakan, dan membesarkan saya hingga sekarang ini, dengan seluruh tenaga dan pikirannya mereka korbankan demi kesuksesan anaknya kelak.
2. Prof. Dr. rer. pol. Ir. H. Didik Notosudjono, M.Sc. Selaku Rektor Universitas Pakuan
3. Ibu Dr. Tjut Awaliyah Zuraiyah, M.Kom. Selaku Dekan Sekolah Vokasi Universitas Pakuan.
4. Ibu Halimah Tus Sadiyah, M. Kom. Selaku Wakil Dekan I Bidang Akademik dan Kemahasiswaan.
5. Ibu Yetty Husnul Hayati, SE., MM. Selaku Wakil Dekan II Bidang Keuangan, sekaligus Pembimbing Utama saya dalam menyusun Tugas Akhir yang telah menyediakan waktu serta arahan hingga penulis menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik.
6. Ibu Dr. Lia Dahlia Iryani, SE., M. Si., CAP. Selaku Ketua Program Studi Diploma III Akuntansi Universitas Pakuan.
7. Ibu Dessy Herlisnawati, SE., M.Si., CAP. Selaku Pembimbing Pendamping Tugas Akhir yang telah menyedikan waktu serta arahan hingga penulis menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik.
8. Bapak maupun Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu selama masa perkuliahan di Fakultas Sekolah Vokasi Universitas Pakuan.
9. Seluruh tenaga administrasi (Kepala bagian tata usaha, bagian pendidikan, bagian kemahasiswaan, bagian keuangan, dan kepegawaian serta bagian umumdan perlengkapan) Fakultas Sekolah Vokasi Universitas Pakuan.
10. Bapak Mohammad Swandaru Jiwandono S.Sos selaku Direktur CV. ND Decoration yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan pengarahan, ilmu, dan petunjuk dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
11. Seluruh staff serta karyawan di CV. ND Decoration yang telah

membimbing penulis selama melaksanakan Tugas Akhir ini.

12. Kakak saya Amanda Fanni Z. N yang selalu mendoakan, memberi semangat serta motivasi.
13. Adik saya Shafa Azzahra Kamila N. yang selalu memberikan dukungan, bantuan, dan sebagai pendengar setia saya selama ini.
14. Keluarga besar saya yang selalu memberikan dukungan dan semangat.
15. Sahabat-sahabat saya yang selalu menemani selama perkuliahan.
16. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan Tugas Akhir ini yang namanya tidak bisa saya sebutkan satu-persatu.
17. *Last but not least, I wanna thank me for believing in me, I wanna thank me for doing all this hard work, I wanna thank me for having no days off, I wanna thank me to never quitting, and for just being me at all time.*

Dalam Tugas Akhir ini penulis sudah berusaha sebaik mungkin. Oleh karena itu kritik dan saran yang membangun akan penulis terima dengan senang hati. Penulis berharap Tugas Akhir ini bermanfaat bagi pembaca.

Bogor,



Savitri Ananda Chairani Nasution  
081019028

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRAKSI.....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>12</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>13</b>
1.1 Latar Belakang .....	13
1.2 Rumusan Masalah .....	15
1.3 Ruang Lingkup dan Batasan Masalah .....	15
1.4 Tujuan Penelitian.....	15
1.5 Manfaat penelitian.....	15
1.6 Sistematika Penulisan.....	16
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>17</b>
2.1 Akuntansi Biaya .....	17
2.2 Peranan Akuntansi Biaya .....	17
2.3 Harga Pokok Produksi.....	17
2.4 Harga Jual.....	18
2.5 Tujuan Penetapan Harga Jual .....	18
2.6 Faktor yang mempengaruhi Penentuan Harga Jual .....	19
2.7 Biaya Sebagai Penentuan Harga Jual .....	20
2.8 Metode Penentuan Harga Jual .....	21
2.9 Metode Penentuan Harga Jual Cost Plus.....	22

<b>BAB III.....</b>	<b>23</b>
3.1 Langkah-langkah dan Metodologi Penyelesaian Masalah .....	23
3.2 Alat Analisis Data .....	24
3.3 Metode Pengumpulan Data .....	27
3.3.1 Jenis Data .....	27
3.3.2 Sumber Data.....	27
3.3.3 Teknik Pengumpulan Data .....	28
3.3.4 Teknik Pengumpulan Data .....	28
3.4 Proses Pengerjaan.....	29
3.5 Lokasi dan Waktu Pengerjaan.....	29
<b>BAB IV HASIL DAN EVALUASI .....</b>	<b>30</b>
4.1 Hasil.....	30
4.1.1 Metode Penentuan Harga Jual <i>pada</i> CV. ND Decoration.....	30
4.2 Menetapkan Harga Jual <i>Cost Plus Pricing</i> .....	34
4.3 Evaluasi .....	35
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>37</b>
5.1 Simpulan.....	37
5.2 Saran.....	37
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>38</b>
Lampiran 1. Curriculum Vitae .....	39
Lampiran 2. Surat Permohonan Magang .....	40
Lampiran 3. Surat Konfirmasi Magang .....	41
Lampiran 4. Foto <i>Standing Mirror</i> .....	42

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 3. 1 Aliran Penyelesaian Masalah .....	24
---	----

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Penjualan CV. ND .....	14
Tabel 3. 2 Bahan Baku.....	24
Tabel 3. 3 Tenaga Kerja Langsung .....	25
Tabel 3. 4 Tenaga Kerja Tidak Langsung .....	25
Tabel 3. 5 Biaya Overhead Variabel .....	26
Tabel 3. 6 Biaya Overhead Tetap.....	26
Tabel 3. 7 Total Biaya Overhead.....	26
Tabel 3. 8 Harga Pokok Produksi.....	26
Tabel 4. 1 Biaya Bahan Baku.....	30
Tabel 4. 2 Biaya Tenaga Kerja Langsung .....	31
Tabel 4. 3 Biaya Kerja Tidak Langsung.....	32
Tabel 4. 4 Biaya Overhead Pabrik.....	32
Tabel 4. 5 Biaya tenaga kerja .....	32
Tabel 4. 6 Tabel Biaya overhead pabrik.....	33
Tabel 4. 7 Harga Pokok Produksi.....	33

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan usaha-usaha di bidang perdagangan menuntut perusahaan harus mampu mengubah strategi pemasarannya dengan meletakkan kepuasan konsumen atau pelanggan sebagai prioritas pertama dalam mengarahkan kegiatan bisnis mereka. Persaingan dunia usaha saat ini mengharuskan perusahaan untuk memandang jauh ke depan guna mengantisipasi berbagai kemungkinan yang dapat mempengaruhi perkembangan usahanya. Banyak persaingan di dunia usaha untuk merebut dan menguasai pangsa pasar. Untuk dapat bertahan serta dapat berkompetisi dalam persaingan tersebut, suatu perusahaan harus memperhatikan efektifitas serta efisiensi dalam pendayagunaan sumber daya yang dimiliki untuk mencapai tujuan perusahaan yang sudah ditetapkan. Terlebih lagi dengan semakin selektifnya konsumen untuk memilih barang yang memiliki mutu yang tinggi dengan harga yang relatif murah. Perusahaan dituntut untuk memiliki strategi yang tepat agar mencapai tujuan perusahaan.

Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan yang ingin dicapai tujuan tersebut antara lain: memperoleh laba yang maksimal, dapat bersaing di pasar, serta dapat memberikan manfaat bagi masyarakat. Untuk mencapai laba, perusahaan harus dapat melakukan kegiatan penjualan yang menguntungkan dan salah satu indikatornya adalah laba kotor. Laba kotor itu dipengaruhi oleh harga jual, biaya produksi, dan volume penjualan.

Penentuan harga tidak didasarkan pada perkiraan saja, tetapi dengan perhitungan yang akurat dan teliti. Harga jual harus dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan dan harus dapat menghasilkan laba yang diinginkan. Faktor biaya merupakan faktor utama dalam menentukan harga jual, karena biaya menggambarkan batas maksimal yang harus dipenuhi perusahaan agar tidak mengalami kerugian.

Harga jual suatu produk ditentukan dari harga pokok produksi, jika perhitungan harga pokok produksi tidak tepat maka akan mempengaruhi penentuan harga jual produk yang tidak tepat juga. Misalnya perhitungan harga pokok produksi yang tinggi, maka akan menghasilkan penentuan harga jual yang tinggi pula. Akibatnya, suatu produk akan sulit untuk bersaing di pasaran. Begitu juga sebaliknya, jika perhitungan harga pokok produksi yang rendah maka akan menghasilkan penentuan harga jual yang rendah pula. Akibatnya, perusahaan akan sulit untuk menghasilkan laba yang maksimal walaupun harga yang ditetapkan dapat bersaing di pasaran.

Walaupun terdapat beberapa aspek yang menjadi pertimbangan perusahaan dalam menentukan harga jual produk, tetapi faktor biaya dijadikan titik tolak dalam penetapan harga jual produk. Kebijakan harga jual produk dan biaya akan selalu berubah-ubah sesuai dengan perubahan biaya produk dan kondisi pasar. Biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam menghasilkan sejumlah produk di dalam suatu periode akan dijadikan dasar untuk menetapkan harga jual produk.

Besarnya margin yang diinginkan oleh suatu perusahaan pasti akan selalu lebih besar dari total biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk.

Dalam menentukan harga pokok produksi pun, perusahaan harus menentukan metode yang tepat sehingga nantinya dapat menghasilkan laba yang sesuai dengan harapan perusahaan yaitu dapat bersaing dengan perusahaan lainnya. Harga pokok produksi terdiri dari beberapa unsur, yaitu: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Biaya bahan baku terdiri dari biaya-biaya yang berkaitan langsung dengan pembuatan suatu produk. Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya untuk membayar orang-orang yang terlibat dalam proses pembuatan produksi. Biaya *overhead* terdiri dari biaya-biaya yang tidak termasuk pada biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Namun, di tengah kondisi perekonomian saat ini ketika harga-harga tengah naik tentu akan sangat sulit bagi perusahaan untuk menetapkan harga jual yang murah atas produk yang diproduksinya dengan kualitas yang masih tetap sama, hal ini dikarenakan biaya yang digunakan untuk memproduksi barang untuk produk tersebut tentu juga akan naik karena pengaruh kenaikan harga-harga yang terjadi, dalam hal ini perusahaan dituntut untuk bisa mengambil keputusan yang tepat akan permasalahan ini agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

CV. ND Decoration bergerak dibidang *furnishing* dan interior. Dengan melakukan penjualan yang fokus pada penjualan online, namun tetap melayani penjualan secara offline. Adapun *marketplace* yang digunakan untuk membantu perusahaan dalam penjualannya secara online yaitu: Tokopedia, Shopee, dan Lazada. Serta produk yang dijualnya antara lain *standing mirror* dengan berbagai bentuk.

Situasi persaingan yang kompetitif menuntut CV. ND Decoration untuk mampu berinovasi dalam pengembangan produk dan juga menentukan harga jual bersaing. Bagaimana menentukan harga jual yang kompetitif disertai kualitas barang yang baik harus menjadi pemikiran bagi perusahaan tentunya. Dengan adanya produk dengan berkualitas yang baik, disenangi konsumen, dan harga yang sesuai maka konsumen akan merasa puas dan pada akhirnya akan tercipta loyalitas konsumen.

Berikut data penjualan yang didapatkan oleh CV. ND Decoration bulan Agustus sampai Desember tahun 2021.

**Tabel 1. 1 Data Penjualan CV. ND Decoration  
Bulan Agustus sampai November 2021**

	<b>Target Penjualan</b>	<b>Realisasi Penjualan</b>	<b>Selisih</b>
Agustus	Rp 30.000.000	Rp 28.580.800	Rp 1.419.200
September	Rp 35.000.000	Rp 38.225.100	Rp 3.225.100
Oktober	Rp 35.000.000	Rp 36.995.500	Rp 1.995.500
November	Rp 35.000.000	Rp 34.537.000	Rp 463.000
Desember	Rp. 30.000.000	Rp 29.115.000	Rp 885.000

Sumber: Data perusahaan, diolah penulis, 2022.

Dari data di atas dapat dilihat bahwa penjualan di CV. ND Decoration mengalami fluktuasi. Serta target penjualan yang diharapkan oleh perusahaan pada beberapa bulan tidak tercapai. Selain itu, pada Bulan November dan Desember mengalami penurunan penjualan, dimana hal tersebut perlu menjadi perhatian bagi perusahaan untuk menganalisis hal yang terjadi. Disamping itu, pada observasi yang dilakukan oleh penulis di CV. ND Decoration dalam melakukan perhitungan harga pokok dan harga jual produknya dilakukan dengan metode perusahaan, atau tidak berdasarkan penetapan harga jual dengan perhitungan menurut akuntansi biaya. Harga ditetapkan dengan menambah *mark up* yang dianggap pantas pada *cost* barang. Selain itu juga, dalam proses menghitung harga pokok produksinya perusahaan tidak melakukan perincian berapa biaya yang sebenarnya dikeluarkan untuk membuat *standing mirror*. Hal ini memungkinkan menjadi faktor penyebab tidak tercapainya target penjualan yang diharapkan oleh perusahaan, serta perhitungan harga pokok penjualannya yang hanya mengestimasi berapa biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Oleh sebab itu, penulis menjadi tertarik untuk membahas penetapan harga jual pada perusahaan. Karena penentuan Harga Pokok Produksi yang akurat sangatlah dibutuhkan perusahaan untuk menentukan penawaran harga jual untuk bersaing.

Berdasarkan uraian Latar Belakang diatas, maka penulis tertarik untuk mengambil judul “Penetapan Harga Jual Produk *Standing Mirror* (Studi kasus pada CV. ND DECORATION)”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas penulis merumuskan masalah sebagai berikut: Bagaimana cara menetapkan harga jual pada CV. ND Decoration?

## **1.3 Ruang Lingkup dan Batasan Masalah**

Dalam penelitian ini penulis hanya melakukan penetapan harga jual *standing mirror*. Dengan menggunakan metode *full costing*, untuk menentukan harga pokok produksi sebagai landasan dalam menetapkan harga jual pada CV. ND Decoration.

## **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pada perumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah untuk menetapkan harga jual pada CV. ND Decoration.

## **1.5 Manfaat penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain:

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan, serta meningkatkan pengetahuan dan wawasan bagi pengembangan ilmu akuntansi terutama terkait penetapan harga jual

## 2. Manfaat praktis

### a. Bagi perusahaan

Dapat menjadi masukan bagi perusahaan dalam menghitung Harga Pokok Produksi, serta harga jual yang akan ditetapkan.

### b. Bagi pembaca

Dapat menjadi tambahan referensi sehingga dapat dijadikan bahan acuan atau referensi lebih lanjut.

## 1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan Tugas Akhir ini dibagi dalam beberapa bab yang secara umum diantaranya adalah:

### BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini merupakan bab pendahuluan yang menguraikan tentang latar belakang masalah, ruang lingkup penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan

### BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Bab kedua ini berisi tinjauan pustaka yang berfokus pada teori-teori yang berhubungan dengan topik yang dibahas dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Teori-teori ini berguna dalam menganalisa permasalahan yang diangkat.

### BAB III: METODE PENYELESAIAN MASALAH

Bab ini menjelaskan mengenai metode dalam pengumpulan data, alat dalam menganalisa data, proses pengerjaan, serta lokasi dan waktu penelitian.

### BAB IV: HASIL DAN EVALUASI

Bab ini berisi pembahasan mengenai profil perusahaan serta pembahasan dari hasil penelitian setelah melakukan analisis data.

### BAB V: SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bagian penutup berisi kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan. Dalam bab ini juga disajikan usulan yang diharapkan dapat menjadi masukan bagi perusahaan.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Akuntansi Biaya**

Carter dan Usry (2009:33) menyatakan bahwa “Akuntansi biaya adalah perhitungan biaya dengan tujuan untuk aktivitas perencanaan dan pengendalian, perbaikan kualitas dan efisiensi, serta pembuatan keputusan yang bersifat rutin strategis”.

Witjaksono (2013:3) mengungkapkan bahwa “Akuntansi biaya adalah Salah satu dari sekian banyak disiplin ilmu dalam akuntansi. Akuntansi biaya secara sederhana dapat diartikan dari istilahnya sebagai akuntansi yang khusus digunakan untuk pengukuran dan pelaporan biaya”.

Fitrah dan Endang (2017:14) menyatakan bahwa “Akuntansi biaya merupakan suatu alat bagi manajemen dalam menjalankan aktivitas perusahaan yaitu sebagai alat perencanaan, pengawasan, dan pembuatan keputusan”.

Dari pendapat para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa Akuntansi biaya adalah perhitungan biaya dengan tujuan untuk aktivitas perencanaan dan pengendalian, perbaikan kualitas, efisiensi, serta sebagai pengukuran dan pelaporan biaya yang merupakan suatu alat bagi manajemen dalam menjalankan aktivitas perusahaan.

#### **2.2 Peranan Akuntansi Biaya**

Firmansyah (2014:13) Manfaat dari akuntansi biaya sendiri adalah menyajikan informasi biaya untuk perhitungan harga pokok produksi, menyajikan informasi biaya untuk membantu manajemen dalam perencanaan dan pengendalian data, serta menyajikan informasi biaya untuk pengambilan suatu keputusan. Sedangkan untuk tujuan dari akuntansi biaya adalah penentuan harga pokok produksi, menyediakan informasi biaya untuk kepentingan manajemen, alat perencanaan, pengendalian biaya, memperkenalkan berbagai metode, pengambilan keputusan khusus, menghitung laba perusahaan pada periode tertentu, menghitung dan menganalisis terjadinya ketidakefektifan dan ketidakefisienan.

#### **2.3 Harga Pokok Produksi**

Menurut mulyadi (2015:14) ”Harga Pokok Produksi adalah sejumlah biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual”.

Menurut Bustami dan Nurlela (2010:49) “Harga Pokok Produksi adalah kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, biaya overhead pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurang persediaan produk dalam proses akhir. Harga pokok produksi akan sama dengan biaya produksi apabila tidak ada persediaan produk dalam proses awal dan akhir”.

Serta menurut Hansen dan Mowen (2013:55) “Harga Pokok Produksi adalah pembebanan biaya yang mendukung tujuan manajerial yang spesifik.

Artinya penentuan harga pokok suatu produk bergantung pada tujuan manajerial yang spesifik”.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa Harga Pokok Produksi adalah seluruh biaya yang digunakan untuk mengolah bahan baku menjadi produk yang siap dijual. Biaya ini terdiri dari bahan baku langsung, biaya *overhead* pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurangi persediaan produk dalam proses akhir. Serta penentuan harga pokok suatu produk bergantung pada tujuan manajerial yang spesifik.

## 2.4 Harga Jual

Menurut Supriyono (2013:211) “Harga jual merupakan jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan”.

Menurut Mulyadi (2015:125) “Harga jual ialah banyaknya harga yang ditanggungkan pada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya non produksi dan keuntungan yang diinginkan. Harga jual sama seperti biaya produksi ditambah keuntungan”.

Dari pendapat para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau konsumen atas barang atau jasa yang dijual. Yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya non produksi dan keuntungan yang diinginkan.

## 2.5 Tujuan Penetapan Harga Jual

Kotler dan Keller (2009:138) menyatakan bahwa tujuan penetapan harga, yaitu:

### 1. Kelangsungan hidup

Perusahaan dapat mengejar kelangsungan hidup sebagai tujuan utamanya, jika mengalami kapasitas lebih, persaingan ketat, atau perubahan keinginan konsumen. Untuk menjaga agar pabrik tetap beroperasi dan persediaan dapat terus berputar, mereka sering melakukan penurunan harga. Laba kurang penting dibandingkan kelangsungan hidup. Selama harga dapat menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, perusahaan dapat terus berjalan. Tetapi kelangsungan hidup hanyalah tujuan jangka pendek. Dalam jangka panjang, perusahaan harus dapat meningkatkan nilainya.

### 2. Laba sekarang maksimum

Banyak perusahaan menetapkan harga yang memaksimalkan labanya sekarang. Mereka memperkirakan bahwa permintaan dan biaya sehubungan sebagai alternatif harga dan memilih harga yang akan menghasilkan laba, arus kas, atau pengembalian investasi yang maksimum.

### 3. Pendapatan sekarang maksimum

Beberapa perusahaan menetapkan harga yang akan memaksimalkan pendapatan dari penjualan. Maksimalisasi pendapatan hanya membutuhkan perkiraan fungsi permintaan. Banyak manajer percaya bahwa

maksimalisasi pendapatan akan menghasikan maksimalisasi laba jangka panjang dan pertumbuhan pangsa pasar.

4. Pertumbuhan penjualan maksimum

Perusahaan lainnya ingin memaksimalkan unit penjualan. Mereka percaya bahwa volume penjualan lebih tinggi akan menghasilkan biaya per unit lebih rendah dan laba jangka panjang yang lebih tinggi. Mereka menetapkan harga terendah dengan mengasumsikan bahwa pasar sensitif terhadap harga. Ini disebut penetapan harga penetrasi pasar.

5. Skimming pasar maksimum

Skimming pasar hanya mungkin dalam kondisi adanya sejumlah pembeli yang memiliki permintaan tinggi, biaya per unit untuk memproduksi volume kecil tidaklah sedemikian tinggi, sehingga dapat mengurangi keuntungan penetapan harga maksimal yang dapat diserap pasar, harga yang tinggi tidak menarik lebih banyak pesaing, harga tinggi menyatakan citra produk superior.

6. Kepemimpinan mutu produk

Perusahaan mungkin mengarahkan untuk menjadi pemimpin dalam hal mutu produk dipasar, dengan membuat produk yang bermutu tinggi dan menetapkan harga yang lebih tinggi dari pesaingnya. Mutu dan harga yang lebih tinggi akan mendapatkan tingkat pengembalian yang lebih tinggi dari rata-rata industrinya.

## 2.6 Faktor-faktor yang mempengaruhi Penentuan Harga Jual

### A. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual menurut Basu Swasta dan Irawan

Dalam penentuan harga jual, tidak semua dijadikan dasar dalam penentuan harga jual. Tetapi hanya beberapa faktor saja yang perlu dipertimbangkan. Menurut Basu Swasta dan Irawan (2015:202), faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual adalah:

1. Keadaan perekonomian
2. Permintaan dan penawaran
3. Elastisitas permintaan
4. Persaingan
5. Biaya
6. Tujuan perusahaan
7. Pengawasan pemerintah

### B. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual menurut Philip Kotler dan Armstrong

Sedangkan menurut Philip Kotler dan Armstrong (2008:440), keputusan penetapan harga sebuah perusahaan dipengaruhi baik dari faktor internal maupun dari faktor eksternal, yaitu:

#### a. Faktor Internal

Faktor Internal yang mempengaruhi penetapan harga meliputi:

- 1) Tujuan perusahaan

- 2) Strategi bauran pemasaran
  - 3) Biaya
  - 4) Pertimbangan organisasi
- b. Faktor Eksternal
- Faktor Eksternal yang mempengaruhi keputusan penetapan harga meliputi:
- 1) Pasar dan permintaan
  - 2) Biaya, harga, dan penawaran pesaing
  - 3) Keadaan perekonomian

## 2.7 Biaya Sebagai Penentuan Harga Jual

Mulyadi (2012:8) menyatakan bahwa “Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva.

Penggolongan biaya harus dilakukan dengan benar agar tidak terjadi kesalahan dalam penentuan harga jual produk. Menurut mulyadi (2015:14), biaya yang terjadi di dalam perusahaan manufaktur, yaitu:

### A. Biaya Produksi

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadadi produk jadi. Biaya-biaya produksi ini terdiri dari:

1. Biaya bahan baku  
Biaya bahan baku adalah semua bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi, dan dapat diidentifikasi secara langsung pada produk yang bersangkutan.
2. Biaya tenaga kerja  
Biaya tenaga kerja adalah balas jasa yang diberikan oleh perusahaan pada semua karyawan yang ada dalam proses produksi, baik tenaga kerja langsung maupun tidak langsung.
3. Biaya *overhead* pabrik  
Biaya *overhead* pabrik adalah biaya selain biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung. Biaya *overhead* pabrik merupakan biaya paling kompleks , dan tidak diidentifikasi langsung pada produk. Dalam menghitung biaya ini, berdasar pada tarif yang ditentukan dimuka. Unsur-unsur biaya ini antara lain:
  - a. Biaya bahan penolong
  - b. Biaya listrik dan air
  - c. Biaya reparasi dan pemeliharaan
  - d. Biaya penyusutan mesin dan alat-alat pabrik
4. Biaya pemasaran  
Biaya pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran.
5. Biaya administrasi umum  
Biaya administrasi umum merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran.

## 2.8 Metode Penentuan Harga Jual

Faktor biaya merupakan faktor yang berasal dari perusahaan, sehingga lebih mudah dalam menanganinya. Biaya juga menggambarkan batas minimum yang harus dipenuhi perusahaan untuk harga jual produknya. Menurut Basu Swastha (2005:154), metode penentuan harga jual yang berdasarkan biaya dalam bentuk paling sederhana, yaitu:

### 1. *Cost plus pricing method*

Penentuan harga jual *cost plus pricing method*, biaya yang digunakan sebagai dasar penentuan, dapat didefinisikan sesuai dengan metode penentuan harga pokok produk yang digunakan. Dalam metode ini, penjual atau produsen menetapkan harga untuk satu unit barang yang besarnya sama dengan jumlah biaya per unit, ditambah dengan suatu jumlah laba yang diinginkan. Dalam menghitung *cost plus pricing*, digunakan rumus:

Harga Jual = Biaya total + Margin

### 2. *Mark up pricing method*

*Mark up pricing* banyak digunakan oleh para pedagang. Para pedagang akan menentukan harga jualnya dengan cara menambahkan *mark up* yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase yang ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang. Dalam menghitung harga jual menggunakan rumus:

Harga jual = Harga beli + *Mark up*

*Mark up* adalah jumlah kenaikan harga atas biaya unit local (Kent B. Monroe, 2000:607)

### 3. Penentuan harga oleh produsen

Dalam metode ini, harga yang ditetapkan oleh perusahaan adalah awal dari rangkaian harga yang ditetapkan oleh perusahaan-perusahaan lain dalam saluran distribusi. Karena itu, penetapan harga oleh produsen memegang peranan penting dalam menentukan harga akhir barang.

Dalam menetapkan harga jualnya, produsen dapat berorientasi pada biaya. Proses penetapan harga dimulai dengan menghitung biaya per unit barang yang dihasilkan, kemudian menambahkan sejumlah *mark up* tertentu. Produsen menambahkan sejumlah *mark up* tertentu. Produsen menggunakan rumus yang mereka anggap cocok bagi mereka, tentunya berdasarkan pengamatan atas produk yang dihasilkannya. Setiap produk mempunyai pola biaya yang berbeda satu sama lainnya.

Karena banyaknya biaya yang ikut berpengaruh pada *cost* barang, maka terkadang harga ditetapkan dengan pemikiran langsung. Cara ini disebut *naive cost plus method*, yaitu penetapan harga secara apa adanya. Harga ditetapkan dengan menambah *mark up* yang dianggap pantas pada *cost* barang. *Cost* per unit dihitung dengan menganggap bahwa semua barang telah terjual dalam satu periode yang lalu. Lalu biaya total yang terjadi pada bulan tersebut dibagi dengan volume produksi.

## 2.9 Metode Penentuan Harga Jual *Cost Plus*

Pendekatan produksi sangat menentukan dalam penetapan harga jual, karena biaya-biaya yang dikumpulkan dengan metode berbeda akan menghasilkan harga jual yang berbeda. Menurut Mulyadi (2016:122), dalam penentuan harga pokok produksi terdapat dua metode, yaitu:

### A. *Full costing method*

*Full costing* atau sering pula disebut *absorption* atau *conventional costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi, yang membebankan seluruh biaya produksi, baik yang berperilaku tetap maupun variabel kepada produk. Harga pokok produksi menurut metode *full costing* terdiri dari:

Biaya bahan baku	Rp xx
Biaya tenaga kerja langsung	xx
Biaya overhead pabrik tetap	xx
Biaya overhead pabrik variabel	<u>xx</u>
Harga pokok produksi	<u>Rp xx</u>

### B. *Variable costing method*

*Variable costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang hanya membebankan biaya-biaya produksi variabel saja ke dalam harga pokok produk. Harga pokok produk menurut metode *variable costing* terdiri dari:

Biaya bahan baku	Rp xx
Biaya tenaga kerja variabel	xx
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	<u>xx</u>
Harga pokok produk	<u>Rp xx</u>

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENYELESAIAN MASALAH**

#### **3.1 Langkah-langkah dan Metodologi Penyelesaian Masalah**

Penelitian ini dilakukan dalam rangka mengetahui penentuan harga jual dalam suatu perusahaan. Dalam hal ini penelitian berfokus pada perhitungan harga pokok produksi untuk menentukan harga jual pada CV. ND Decoration. Secara umum, penelitian ini akan dilakukan dengan beberapa tahap penyelesaian masalah yaitu sebagai berikut:

a. Studi Pendahuluan

Penulis melakukan studi pustaka terhadap penelitian terdahulu. Studi pustaka dilakukan dengan mengetahui dan mengkaji secara teoritis sebagai dasar dalam melakukan penentuan harga jual pada CV. ND Decoration. Hal ini dilakukan untuk menentukan harga jual yang sebenarnya.

b. Perumusan Masalah

Penulis melakukan perumusan masalah dalam penentuan harga jual CV. ND Decoration. Rumusan masalah didapat dari hasil analisis dan pengumpulan data saat melakukan kegiatan selama magang dan wawancara kepada pihak yang bersangkutan.

c. Penetapan Tujuan Penelitian

Penulis menetapkan tujuan penelitian setelah merumuskan masalah. Hal ini dilakukan agar tujuan penelitian yang ingin dicapai jelas dan sesuai dengan rumusan masalah.

d. Pengumpulan dan Pengolahan Data

Tahap selanjutnya adalah mengumpulkan data yang telah dirumuskan sebelumnya. Setelah data terkumpul dan sudah mendukung untuk proses penelitian, selanjutnya dilakukan pengolahan data untuk memecahkan masalah.

e. Analisis

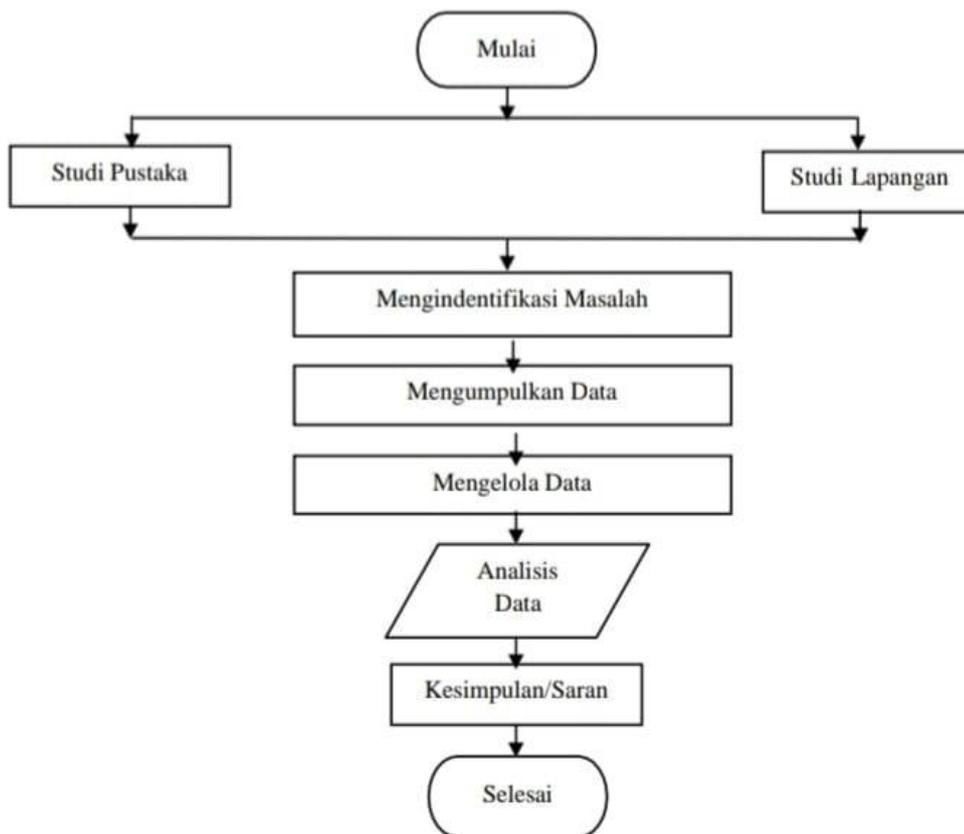
Pada tahap ini akan dilakukan pengolahan data beserta pembahasannya secara lebih mendalam, data yang dianalisis diharapkan mampu memberikan penyelesaian terhadap masalah yang dirumuskan.

f. Simpulan dan Saran

Pada tahap ini analisis data telah selesai dan menghasilkan kesimpulan dari penelitian yang telah dilaksanakan. Kesimpulan yang dibuat memberikan gambaran terhadap permasalahan serta jawaban dari rumusan masalah. Setelah itu, diajukan beberapa usulan yang diharapkan dapat diterima sebagai bahan pertimbangan untuk

melakukan perbaikan dari masalah yang diteliti.

Berikut diagram alir yang menggambarkan langkah-langkah penelitian dalam penyelesaian masalah:



Gambar 3. 1 Aliran Penyelesaian Masalah

### 3.2 Alat Analisis Data

Dalam melakukan penelitian ini penulis menggunakan beberapa alat analisis data, diantaranya adalah:

Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi. Pada umumnya biaya produksi dibedakan menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik. Adapun biaya-biaya yang ada pada CV. ND Decoration adalah:

#### A. Biaya Bahan Baku

Tabel 3. 1 Bahan Baku

Bahan Baku	Kuantitas	Harga Satuan	Jumlah
------------	-----------	--------------	--------

Cermin	xx	xx	xx
Kayu Jati	xx	xx	xx
Amplas	xx	xx	xx
Gantungan dan sekrup	xx	xx	xx
Engsel Kupu-kupu	xx	xx	xx
Pernis	xx	xx	xx
Cat warna	xx	xx	xx
Triplek	xx	xx	xx
<b>Total</b>			xx

Sumber: Data perusahaan, diolah penulis, 2022.

CV. ND Decoration untuk Biaya bahan baku dalam satu kali produksi perhari adalah Rp xxx, dan menghasilkan xx *standing mirror*. Dalam sehari, CV. ND Decoration melakukan satu kali produksi *standing mirror* dan menghasilkan xx unit *standing mirror* dengan biaya bahan baku sebesar Rpxx. Total penjualan produksi *standing mirror* pada bulan November 2021 adalah xxx unit *standing mirror*.

Unit dalam sehari x Jumlah hari produksi = Total biaya bahan baku

#### B. Biaya Tenaga Kerja Langsung

CV ND Decoration mempekerjakan 5 orang karyawan yang terdiri dari 3 orang operator yang terlibat dalam produksi langsung dan 2 orang tenaga kerja tidak langsung yaitu karyawan *packing*. Penulis akan merinci sebagai berikut:

**Tabel 3. 2 Tenaga Kerja Langsung**

Jenis Pekerjaan	Jumlah
Operator A	xx
Operator B	xx
Operator C	xx
<b>Total</b>	<b>xx</b>

#### C. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung

**Tabel 3. 3 Tenaga Kerja Tidak Langsung**

Jenis Pekerjaan	Jumlah
Karyawan Packing 1	xx
Karyawan Packing 2	xx
<b>Total</b>	<b>xx</b>

#### D. Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *Overhead* Pabrik terbagi atas Biaya *Overhead* Pabrik Variabel dan Biaya *Overhead* Pabrik Tetap.

**Tabel 3. 4 Biaya Overhead Variabel**

<b>Overhead Variabel</b>	<b>Harga</b>
Air (PDAM)	xx
Listrik	xx
<b>Total</b>	<b>xx</b>

Biaya *Overhead* Pabrik Tetap CV. ND Decoration:

Menghitung depresiasi aset dengan metode garis lurus:

$$\text{Depresiasi Mesin A} = \frac{\text{Harga Perolehan} - \text{Nilai Sisa (Residu)}}{\text{Usia Ekonomis}}$$

Jumlah biaya tetap yang dikeluarkan CV. ND Decoration untuk proses produksi standing mirror dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 3. 5 Biaya Overhead Tetap**

<b>Overhead Tetap</b>	<b>Total Biaya per Bulan</b>
Biaya tenaga kerja tidak langsung	xx
Depresiasi Mesin A	xx
Depresiasi Mesin B	xx
Depresiasi Mesin C	xx
<b>Total</b>	<b>xx</b>

Total Biaya *Overhead* Bulan November 2021 CV. ND Decoration:

**Tabel 3. 6 Total Biaya Overhead**

<b>Jenis Biaya</b>	<b>Jumlah</b>
Overhead Pabrik Variabel	xx
Overhead Pabrik Tetap	xx
<b>Total</b>	<b>xx</b>

Total keseluruhan dari biaya *overhead* pabrik untuk bulan November pada CV. ND Decoration adalah sebesar Rp $\times$ x yang terdiri dari biaya *overhead* pabrik variabel sebesar Rp $\times$ x dan biaya *overhead* pabrik tetap Rp $\times$ x.

**Tabel 3. 7 Harga Pokok Produksi**

<b>Jenis Biaya</b>	<b>Jumlah</b>
Biaya Bahan Baku	xx
Biaya Tenaga Kerja Langsung	xx
Biaya Overhead Pabrik	xx

<b>Total</b>	<b>xx</b>
--------------	-----------

Menghitung harga pokok produksi, menggunakan data produksi yang ada pada CV. ND Decoration yang terjadi dalam November 2021 yaitu dengan menjumlahkan total untuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

Harga Pokok Produksi per Unit adalah:  

$$\text{HPP per Unit} = \frac{\text{Harga Pokok Produksi}}{\text{Jumlah Unit}}$$

Menetapkan Harga Jual  

$$\text{Harga Jual} = \text{HPP} + (\% \text{Laba} \times \text{HPP})$$
  

$$\text{Harga Jual per Unit} = \frac{\text{Harga Jual}}{\text{Jumlah Unit}}$$

### 3.3 Metode Pengumpulan Data

#### 3.3.1 Jenis Data

Penentuan metode pengumpulan data dipengaruhi oleh jenis dan sumber data penelitian yang dibutuhkan. Menurut Sugiono (2011), jenis data terbagi menjadi 2 yaitu:

1. Data kualitatif adalah data yang diuraikan dalam bentuk deskripsi atau narasi.
2. Data kuantitatif adalah data yang diuraikan dalam bentuk angka

Dalam penelitian ini penulis menggunakan data kualitatif yaitu berupa analisis dalam perusahaan. Serta data kuantitatif yaitu berupa data penjualan, data biaya produksi yaitu bahan baku, tenaga kerja, *overhead*, dan harga pokok produksi.

#### 3.3.2 Sumber Data

Sumber data penelitian merupakan faktor penting yang menjadi pertimbangan dalam penentuan metode pengumpulan data. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

##### a. Data Primer

Menurut Nur Indrianto dan Bambang Supono (2013:142) “data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara).” Ada tiga metode yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data primer, yaitu metode interview (wawancara), kuesioner (angket) dan metode observasi. Penelitian ini menggunakan metode wawancara untuk mengumpulkan data primer.

##### b. Data Sekunder

Merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder biasanya berupa bukti,

catatan, atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) baik yang telah dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan. Penelitian ini membutuhkan data internal perusahaan berupa laporan penjualan, menggunakan jurnal penelitian terdahulu dan berbagai buku-buku sebagai referensi penunjang penelitian.

### 3.3.3 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian yang tidak kalah pentingnya adalah teknik pengumpulan data menurut Sugiyono (2018:224), “teknik pengumpulan data merupakan langkah utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data, jika penelitian tidak mengetahui teknik pengumpulan data maka peneliti tidak akan mendapat data yang memenuhi standar.” Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

#### a. Wawancara

Wawancara pada dasarnya merupakan cara memperoleh informasi melalui suatu percakapan antara dua orang atau lebih dan berlangsung antara narasumber dan pewawancara. Teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui wawancara digunakan apabila ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih dalam dan jumlah respondennya relatif sedikit/kecil. Dalam penelitian wawancara ini dilakukan melalui tanya jawab secara langsung dengan bagian akuntansi biaya (*cost accounting*).

#### b. Dokumentasi

Dokumentasi digunakan untuk mendapatkan data langsung dari tempat penelitian, seperti buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan, laporan kegiatan, foto-foto, data yang relevan penelitian. Dalam penelitian ini dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan dokumen-dokumen penjualan pada *marketplace* Tokopedia.

#### c. Observasi

Teknik penelitian ini dengan melakukan pengamatan secara langsung dalam perusahaan dengan maksud dan tujuan agar diperoleh data yang lebih mendekati kebenaran yaitu dengan membandingkan hasil wawancara dengan keadaan yang sebenarnya terjadi dalam perusahaan.

### 3.3.4 Teknik Pengumpulan Data

Terdapat tiga jenis data namun hanya dua jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

#### a. Data Subjek

Data subjek yaitu jenis data penelitian yang berupa opini, sikap, pengalaman atau karakteristik dari seseorang atau sekelompok orang yang menjadi subjek penelitian (responden).

Dalam penelitian ini, data subjek adalah data mengenai biaya *overhead* pabrik untuk produksi pada tahun 2021 dan informasi penjualan pada *marketplace* Tokopedia.

b. Data Dokumenter

Menurut Indriantoro dan Supomo (2014: 146) “data dokumenter adalah jenis data penelitian yang antara lain berupa: faktur, jurnal, surat-surat, notulen hasil rapat, memo, atau dalam bentuk laporan program. Data dokumenter dalam penelitian dapat menjadi bahan atau dasar analisis data.” Dalam penelitian ini, data dokumenter adalah data mengenai sejarah terbentuknya perusahaan, aktivitas usaha perusahaan, struktur organisasi, *job description*, dokumen-dokumen lainnya yang membantu dalam penentuan harga jual.

### 3.4 Proses Pengerjaan

Proses pengerjaan tugas akhir ini dilatar belakangi oleh masalah dan disertai cara penyelesaian dari masalah yang diteliti. Setelah rumusan masalah dibuat, selanjutnya menentukan tujuan penelitian dan metode yang akan digunakan dalam analisis. Hasil analisis akan digunakan untuk menarik kesimpulan serta memberikan usulan.

Proses pengerjaan penelitian ini dimulai dengan mengumpulkan data kemudian diolah dan dianalisis. Penulis melakukan analisis dengan cara sebagai berikut: Memisahkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik tetap, dan biaya *overhead* pabrik variabel. Menghitung tarif *overhead* pabrik.

Menghitung harga pokok produksi menggunakan metode *full costing* kemudian menentukan harga jualnya.

### 3.5 Lokasi dan Waktu Pengerjaan

Penelitian ini dilakukan di CV. ND Decoration yang berlokasi di Jalan Pandega, Cimandala, Kecamatan Sukaraja, Kabupaten Bogor. Penelitian ini dilakukan mulai dari Bulan September sampai dengan Bulan Februari 2021.

## BAB IV HASIL DAN EVALUASI

### 4.1 Hasil

#### 4.1.1 Metode Penentuan Harga Jual pada CV. ND Decoration

Dalam menentukan harga jual perusahaan menggunakan metode perusahaan yaitu menetapkan harga apa adanya. Harga ditetapkan dengan menambah *mark up* yang dianggap pantas pada *cost* barang. Perusahaan menambahkan margin sebesar 50% dari perhitungan harga pokok penjualannya.

Adapun perhitungan *cost* atau harga pokok adalah dengan menggolongkan biaya sesuai fungsi pokok dari kegiatan atau aktivitas perusahaan. Fungsi pokok dari kegiatan perusahaan-perusahaan dapat digolongkan menjadi fungsi produksi dikelompokkan menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

#### A. Biaya Bahan Baku

CV. ND Decoration melakukan satu kali produksi standing mirror dalam tiga hari kecuali pada Hari Minggu. Pada Bulan November 2021 terdapat 30 hari, dikurangi 4 Hari Minggu. Jadi total keseluruhan produksi standing mirror CV. ND Decoration untuk Bulan November 2021 adalah sebanyak 9 kali.

**Tabel 4. 1 Biaya Bahan Baku**

Bahan Baku	Kuantitas	Harga Satuan	Jumlah
Cermin 122x153 cm	4 Lembar	Rp 166,000	Rp 664,000
Kayu Jati 110x3x4cm	5 Buah	Rp 9,000	Rp 45,000
Amplas	1 Buah	Rp 15,000	Rp 15,000
Gantungan & sekrup	10 pcs	Rp 200	Rp 2,000
Engsel Kupu-kupu	10 set	Rp 2,500	Rp 25,000
Pernis	1 Liter	Rp 79,000	Rp 79,000
Cat warna	1 Liter	Rp 79,000	Rp 79,000
Triplek	4 Lembar	Rp 50,000	Rp 200,000
<b>Total</b>			<b>Rp1,109,000</b>

Sumber: Data perusahaan, diolah penulis, 2022.

Biaya bahan baku dalam satu kali produksi per tiga hari adalah Rp 1.109.000, dan menghasilkan 7 unit *standing mirror*. Maka, biaya bahan baku yang dibutuhkan untuk membuat 1 unit *standing mirror* adalah sebesar Rp 221.800.

Total produksi CV. ND Decoration pada Bulan November

2021 sebanyak 7 unit x 9 kali produksi = 63 unit *standing mirror*. Dengan demikian total keseluruhan biaya bahan baku pada Bulan November 2021 adalah Rp 1.109.000 x 9 kali produksi, yaitu sebesar **Rp 9.981.000**.

#### B. Biaya Tenaga Kerja Langsung

CV ND Decoration mempekerjakan 5 orang karyawan yang terdiri dari 3 orang operator yang terlibat dalam produksi langsung dan 2 orang tenaga kerja tidak langsung yaitu karyawan *packing*. Jumlah gaji yang diterima dari tenaga kerja tidak sama satu sama lain. Gaji yang diterima tergantung dari absensi masing-masing karyawan selama satu bulan. Jika karyawan tidak hadir, maka gaji yang diberikan juga akan otomatis berkurang. Dan jika karyawan telat hadir, maka gaji pada hari itu akan dipotong setengahnya. Namun, jika karyawan hadir tepat waktu maka gaji yang diberikan akan diberikan sepenuhnya.

Operator A diberikan gaji lebih besar dibandingkan operator yang lain karena operator A adalah kepala operator yang bertugas untuk mengatur semua proses produksi yang dijalankan oleh CV. ND Decoration. Gaji yang diterima oleh karyawan adalah sebesar Rp 85.000 per hari, kecuali kepala operator yaitu sebesar Rp 100.000 per hari.

Perincian biayanya adalah:

**Tabel 4. 2 Biaya Tenaga Kerja Langsung**

Tenaga Kerja Langsung	Jumlah
Operator A	Rp 2,600,000
Operator B	Rp 2,167,500
Operator C	Rp 1,997,500
<b>Total</b>	<b>Rp 6,765,000</b>

Sumber: Data perusahaan, diolah penulis, 2022.

Operator A hadir selama Bulan November 2021. Operator B telat satu kali, serta Operator C tidak hadir selama 2 hari dan telat 1 kali.

#### C. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung

Jumlah gaji yang diterima antara karyawan *packing* 1 dan 2 sama karena tidak ada perbedaan tugas dari masing-masing karyawan. Namun akan berbeda jika tergantung dari absensi masing-masing karyawan. Gaji yang diberikan kepada karyawan *packing* dalam satu hari adalah sebesar Rp 80.000.

**Tabel 4. 3 Biaya Kerja Tidak Langsung**

Tenaga Kerja Tidak Langsung	Jumlah
Karyawan Packing 1	Rp 2,080,000
Karyawan Packing 2	Rp 1,920,000
<b>Total</b>	<b>Rp 4,000,000</b>

Sumber: Data perusahaan, diolah penulis, 2022.

Karyawan *packing* 2 mendapat gaji yang berbeda dikarenakan 2 hari tidak hadir pada Bulan November 2021.

#### E. Biaya *Overhead* Pabrik Variabel

**Tabel 4. 4 Biaya Overhead Pabrik Variabel**

Overhead Variabel	Harga
Air (PDAM)	Rp 100,000
Listrik	Rp 700,000
<b>Total</b>	<b>Rp 800,000</b>

Sumber: Data perusahaan, diolah penulis, 2022.

Dapat dilihat bahwa *overhead* pabrik variabel pada CV. ND Decoration untuk Air (PDAM) mengeluarkan sebesar Rp 100.000 dan untuk Listrik perusahaan mengeluarkan sebesar Rp 700.000. Maka total biaya *overhead* variabel pada Bulan November 2021 adalah sebesar Rp 800.000.

#### F. Biaya Overhead Pabrik Tetap

Jumlah biaya *overhead* pabrik tetap yang harus dikeluarkan CV. ND Decoration untuk proses produksi standing mirror dapat dilihat pada table berikut ini:

**Tabel 4. 5 Biaya Overhead Pabrik Tetap**

Overhead Tetap	Harga
Biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp 4,000,000
<b>Total</b>	<b>Rp 4,000,000</b>

Sumber: Data perusahaan, diolah penulis, 2022.

Total biaya *overhead* pabrik tetap pada CV. ND Decoration Bulan November 2021 adalah Rp. 4.000.000.

G. Total Biaya Overhead Pabrik Bulan November 2021 CV. ND Decoration

**Tabel 4. 6 Tabel Biaya Overhead Pabrik**

Jenis Biaya	Jumlah
Overhead Pabrik Variabel	Rp 800,000
Overhead Pabrik Tetap	Rp 4,000,000
<b>Total</b>	<b>Rp 4,800,000</b>

Sumber: Data perusahaan, diolah penulis, 2022.

Total keseluruhan dari biaya *overhead* pabrik untuk Bulan November pada CV. ND Decoration adalah sebesar Rp 4.800.000 yang terdiri dari biaya overhead pabrik variabel sebesar Rp 800.000 dan biaya overhead pabrik tetap Rp. 4.000.000.

H. Harga Pokok Produksi

**Tabel 4. 7 Harga Pokok Produksi**

Jenis Biaya	Jumlah
Biaya Bahan Baku	Rp 9,981,000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 6,765,000
Biaya Overhead Pabrik	Rp 4,800,000
<b>Total</b>	<b>Rp 21,546,000</b>

Sumber: Data perusahaan, diolah penulis, 2022

Dalam menghitung harga pokok produksi, menggunakan data produksi yang ada pada CV. ND Decoration yang terjadi dalam Bulan November 2021 yaitu dengan menjumlahkan total untuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Total biaya produksi *standing mirror* Bulan November adalah sebesar Rp 21.546.000 dengan jumlah produksi 63 unit *standing mirror*. Harga pokok produksi *standing mirror* per unit adalah:

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Pokok Produksi Per Unit} &= \frac{\text{Harga Pokok Produksi}}{\text{Jumlah Unit}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 21.546.000}{63 \text{ unit}} \\
 &= \text{Rp } 342.000 \text{ per unit}
 \end{aligned}$$

I. Menetapkan Harga Jual

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Jual per Unit} &= \text{HPP} + (\% \text{ Laba} \times \text{HPP}) \\
 &= \text{Rp } 342.000 + (50\% \times \text{Rp } 342.000)
 \end{aligned}$$

$$= \text{Rp } 342.000 + \text{Rp } 171.000$$

$$= \text{Rp } 513.000 \text{ per unit}$$

#### 4.2 Menetapkan Harga Jual *Cost Plus Pricing* Dengan Metode *Full Costing*

Dalam penentuan harga jual *cost plus pricing* dengan metode *full costing*, biaya yang digunakan sebagai dasar dalam penentuan harga jual adalah semua biaya yang terjadi dalam proses produksi. Biaya produksi diantaranya adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik. Biaya overhead pabrik diantaranya adalah biaya overhead pabrik variabel dan biaya overhead pabrik tetap. Biaya overhead tetap ini dapat berupa biaya sewa, biaya depresiasi peralatan, biaya tenaga kerja tidak langsung, dan lain sebagainya.

Seperti yang kita ketahui dalam perhitungan harga jual di atas, CV. ND Decoration telah memasukkan biaya overhead pabrik tetap. Namun dalam perhitungannya CV. ND Decoration hanya memasukkan biaya tenaga kerja tetapnya saja. Sementara terdapat biaya sewa gedung serta biaya depresiasi peralatan yang semestinya juga diperhitungkan.

Biaya overhead pabrik tetap CV. ND Decoration meliputi biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya sewa, dan biaya depresiasi mesin. Untuk biaya overhead tetap adalah sebesar Rp. 5.252.560.

Berikut rincian biaya overhead pabrik tetap pada CV. ND Decoration:

1. Biaya depresiasi mesin

Menghitung depresiasi aset dengan metode garis lurus:

$$\begin{aligned} \text{a. Mesin Circle Saw} &= \frac{\text{Rp } 395.000 - \text{Rp } 158.000}{5 \text{ tahun}} \\ &= \text{Rp } 47.400 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{b. Mesin Air Compressor} &= \frac{\text{Rp } 4.193.000 - \text{Rp } 1.667.200}{5 \text{ tahun}} \\ &= \text{Rp } 505.160 \end{aligned}$$

Total biaya depresiasi mesin adalah Rp 47.400 + Rp 505.160 = Rp 552.560

2. Biaya sewa dalam satu bulan produksi adalah sebesar Rp 700.000

3. Biaya tenaga kerja tidak langsung selama Bulan November 2021 adalah sebesar Rp 4.000.000

Maka perhitungan penentuan harga jual *cost plus pricing* dengan metode *full costing* dengan mengharap laba 50% adalah sebagai berikut:

Harga Pokok Produksi (HPP)

Biaya bahan baku	Rp 9.981.000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 6.765.000
Biaya overhead pabrik tetap	Rp 5.252.560
Biaya overhead pabrik variabel	<u>Rp 800.000</u>

**Harga pokok produksi**

**Rp22.796.560**

$$\begin{aligned} \text{Harga Pokok Produksi per Unit} &= \frac{\text{Rp } 22.796.560}{63} \\ &= \text{Rp } 361.882 \text{ per unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual Per Unit} &= \text{HPP} + (50\% \text{ Laba} \times \text{HPP}) \\ &= \text{Rp } 361.882 + (50\% \times \text{Rp } 361.882) \\ &= \text{Rp } 361.882 + \text{Rp } 180.941 \\ &= \text{Rp } 542.823 \text{ per unit} \end{aligned}$$

#### 4.3 Evaluasi

**Tabel Perbandingan Metode Perusahaan Dengan Metode *Full Costing***

Keterangan	Menurut Perusahaan	Menurut Full Costing	Selisih
Biaya Bahan Baku	Rp 9.981.000	Rp 9.981.000	Rp 0
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 6.765.000	Rp 6.765.000	Rp 0
Biaya Overhead Pabrik Variabel	Rp 800.000	Rp 800.000	Rp 0
Biaya Overhead Pabrik Tetap	Rp 4.000.000	Rp 5.252.560	Rp 1.252.560
Harga Pokok Produksi per Unit	Rp 342.000	Rp 361.882	Rp 19.882
Harga Jual per Unit	Rp 513.000	Rp 542.823	Rp 29.823

**Sumber: Data perusahaan, diolah penulis, 2022.**

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa kedua perhitungan harga pokok produksi antara metode perusahaan dengan metode *full costing* terdapat perbedaan nilai yang dihasilkan, dengan total selisih sebesar Rp 1.302.265. Perbedaan nilai yang dihasilkan, disebabkan oleh metode perhitungan harga pokok produksi perusahaan tidak memasukkan biaya depresiasi mesin dan biaya sewa kedalam biaya *overhead* pabrik tetap. Sehingga dalam perhitungan dengan metode perusahaan lebih rendah dari perhitungan dengan metode *full costing*.

Dalam menentukan harga jual produk *standing mirror* dengan material kayu jati, perusahaan menghitung dengan menggunakan metode perusahaan yaitu menetapkan harga apa adanya. Harga ditetapkan dengan menambah *mark up* yang dianggap pantas pada *cost* barang. Perusahaan menambahkan margin sebesar 50% dari perhitungan harga pokok penjualannya. Perusahaan menjumlahkan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Adapun biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selama Bulan November 2021 menurut perusahaan

diantaranya adalah biaya bahan baku yakni sebesar Rp 9.981.000, biaya tenaga kerja yakni sebesar Rp 6.765.000, dan biaya overhead pabrik yakni sebesar Rp 4.800.000.

Namun, dalam perhitungan harga pokok produksinya perusahaan tidak menghitung secara menyeluruh biaya-biaya apa saja yang sebenarnya terjadi selama proses produksi. Perusahaan hanya menghitung biaya-biaya yang terlihat saja. Akan tetapi biaya lain tidak dimasukkan dalam proses perhitungan. Biaya yang tidak perusahaan perhitungkan adalah biaya sewa dan biaya depresiasi aset, dimana hal ini akan mempengaruhi dalam penetapan harga jual. Selain itu, perusahaan tidak menggunakan metode penentuan harga pokok produksi serta harga jual yang semestinya dipakai sebagai landasan perusahaan dalam perhitungan harga pokok produksi sampai dengan harga jualnya.

Untuk itu penelitian ini bertujuan untuk memaksimalkan harga jual sehingga dapat bersaing dengan para kompetitor yang mempunyai usaha sejenis. Metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* yakni menghitung seluruh pengeluaran yang terjadi mulai dari biaya bahan baku, biaya overhead pabrik, biaya tenaga kerja langsung, biaya tenaga kerja tidak langsung, menghitung harga pokok produksi kemudian menetapkan harga jual dengan menambahkan *markup* sesuai dengan keuntungan berapa persen yang diinginkan. Penetapan harga jual *cost plus pricing* dengan menggunakan pendekatan *full costing* penulis rasa dapat mengefisienkan harga untuk digunakan oleh perusahaan. Selain itu, dengan menggunakan perhitungan ini dapat memudahkan perusahaan untuk merinci biaya – biaya yang sebenarnya dikeluarkan oleh perusahaan. Hasil ini menunjukkan bahwa metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* sangat tepat diterapkan pada usaha *standing mirror* karena dapat mengendalikan harga pokok produksi serta meminimalisir biaya yang terjadi selama proses produksi.

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan sebagai berikut: Dalam penentuan harga pokok produksi perusahaan tidak memasukkan biaya sewa dan depresiasi mesin ke dalam biaya *overhead* pabrik tetap. Sehingga antara perhitungan metode perusahaan dengan metode *full costing* memiliki selisih sebesar Rp 1.252.560. Ketidakakuratan dalam pembebanan *overhead* berpengaruh pada perhitungan harga pokok produksi yang juga mempengaruhi pada penetapan harga jual produk.

Pada perhitungan harga pokok produksi dengan metode *full costing* dihasilkan harga yang lebih tinggi yaitu sebesar Rp 361.882 sementara yang dihasilkan perusahaan adalah sebesar Rp 342.000. Hal ini dikarenakan dalam perhitungan harga pokok produksinya perusahaan tidak memiliki rincian dan tidak merinci mengenai berapa biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan produk *standing mirror*. Seharusnya biaya yang dikeluarkan menjadi hal sensitif dan perlu diperhitungkan dengan merinci agar segala sesuatunya dapat diperhitungkan dengan sebaik-baiknya oleh perusahaan.

Berdasarkan perhitungan harga jual metode perusahaan dengan margin yang diharapkan sebesar 50% dihasilkan harga jual sebesar Rp 513.000. Sementara harga jual yang dihasilkan dengan metode *cost plus pricing* harga jual yang dihasilkan adalah sebesar Rp 542.823. Terdapat selisih Rp 29.823 perbedaan yang dihasilkan disebabkan oleh pembebanan yang dihasilkan dengan metode *full costing* lebih tinggi dari perusahaan.

#### **5.2 Saran**

Saran dari penelitian ini adalah:

1. Perusahaan hendaknya dapat memasukkan biaya depresiasi aset serta biaya sewa ke dalam perhitungan harga jualnya
2. Perusahaan sebaiknya memakai harga jual *cost plus pricing* dengan metode *full costing* dalam menetapkan harga jual, karena dengan metode ini perusahaan akan lebih mudah untuk melihat biaya-biaya yang sebenarnya terjadi selama proses produksi. Serta harga yang ditetapkan perusahaan bisa bersaing dan dapat menutup semua biaya yang ada.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bustami, B dan Nurlela. (2010). *Akuntansi Biaya*. Graha Ilmu. Yogyakarta
- Carter William dan Usry Milton. 2009. *Akuntansi Biaya*. diterjemahkan oleh Krista.Edisi 14. Salemba Empat. Jakarta.
- Firmansyah, 2014. *Akuntansi Biaya itu Gampang*. Cetakan Pertama. Dunia Cerdas, Jakarta
- Hansen dan Mowen. 2014. *Akuntansi Manajemen*. Terjemahan Hermawan. Jilid I. Penerbit Erlangga. Jakarta
- Kotller Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran* . Edisi 13 Jilid 2. Erlangga. Jakarta.
- Mulyadi. (2012). *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Unit Penerbit dan Percetakan YKPN. Yogyakarta.
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya*.Edisi 5. Penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- Siti Farhah. 2017. *Penerapan Metode Abc Untuk Penentuan Harga Pokok Produksi Pada CV. Rumah Kerudung Jihan*. Skripsi. Institut Agama Islam Negeri Surakarta. Surakarta.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*. Alfabeta. Bandung.
- Supriyono. (2013). *Akuntansi Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Edisi Kedua. BPEF. Yogyakarta.
- Swastha, Basu dan Irawan, 2015. *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty. Yogyakarta.
- Yunita Sari dan Lily Karlina Nasution. 2018. *Analisis Penentuan Harga Jual Dengan Metode Cost Plus Pricing Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Yang Dihasilkan Pada UD Maju*. Jurnal Akuntansi dan Bisnis. Politeknik LP3I. Medan.

### Lampiran 1. Curriculum Vitae

<b>DAFTAR PRIBADI PENULIS</b>	
Nama Tempat Kelahiran Tanggal Lahir Jenis Kelamin Agama Alamat Nomor Telepon Email	Savitri Ananda Chairani Nasution Bogor 9 Desember 2000 Perempuan Islam Perum. Bumi Parung Permai, RT 06 RW 07, Desa Cogreg, Kecamatan Parung, Kabupaten Bogor. 085806561669 savitriananda356@gmail.com
<b>PENDIDIKAN FORMAL</b>	
2006 – 2007 2007 – 2013 2013 – 2016 2016 – 2019 2019 – 2022	TK Tunas Bangsa SDIT AL-Muklishin SMPN 1 Gunungsindur SMAN 1 Gunungsindur Sekolah Vokasi, Universitas Pakuan
<b>PENGALAMAN ORGANISASI</b>	
2019 – 2021 2019 – 2022 2021 – 2022	Anggota Departemen Pendidikan dan Kerohanian BEM Sekolah Vokasi, Universitas Pakuan Anggota Departemen Informasi dan Komunikasi Himpunan Mahasiswa Diploma, Universitas Pakuan Menteri Koordinator Dalam Kampus BEM Sekolah Vokasi, Universtas Pakuan
Hormat Saya,  Savitri Ananda Chairani Nasution	

## Lampiran 2. Surat Permohonan Magang

## SURAT PERMOHONAN MAGANG



**YAYASAN PAKUAN SILIWANGI  
UNIVERSITAS PAKUAN  
SEKOLAH VOKASI**

Jl. Pakuan P.O. Box 452 Bogor 16143 Telp (0251) 8362701 (Hunting)  
<http://vokasi.unpak.ac.id> email : [sekretariat.diploma3@unpak.ac.id](mailto:sekretariat.diploma3@unpak.ac.id)

Nomor : 524/WD.1/VOKASI-UP/VIII/2021  
Lampiran : -  
Perihal : Permohonan Magang / Praktek Kerja Lapangan (PKL)  
Kepada : Yth. Pimpinan  
CV ND art and Beauty Indonesia  
Jl Pandega No 31, Cimandala, Sukaraja, Kab Bogor 16710

Dengan hormat,  
Dalam rangka penyelesaian Studi Akhir Mahasiswa DIII Akuntansi Sekolah Vokasi Universitas Pakuan, maka diwajibkan untuk melakukan Praktek Kerja Lapangan (PKL) / Magang.

Praktek Kerja Lapangan/Magang yang akan dilakukan mahasiswa kami meliputi membantu pekerjaan, tanya jawab baik lisan maupun tertulis atau observasi, adapun data yang diminta bukan merupakan rahasia Perusahaan/Lembaga yang menjadi tanggung jawab Bapak/Ibu. Perkiraan pelaksanaan waktu magang adalah selama 6 bulan.

Untuk identitas mahasiswa yang akan melakukan riset sebagai berikut:

No	NPM	Nama Mahasiswa
1.	081019027	Sonia Sukmawati
2.	081019028	Savitri Ananda Chairani Nasution

Besar harapan kami Bapak/Ibu dapat mengizinkannya, atas perhatian dan kerjasamanya yang baik diucapkan terima kasih.



Bogor, 25 Agustus 2021  
Wakil Dekan Bid. Akademik  
dan Kemahasiswaan

**Roisman Marota, SK., Ak., MM., CA., CPA., CACP.**  
NIK : 1. 0416 031 737

## Tembusan

1. Yth. Dekan Sekolah Vokasi (Sebagai Laporan);
2. Yth. Ketua Prodi DIII Akuntansi;
3. Yang bersangkutan;
4. Arsip.

### Lampiran 3. Surat Konfirmasi Magang

## SURAT KONFIRMASI MAGANG



CV ND ART AND BEAUTY INDONESIA

Bogor, 01 September 2021

Nomor : 01/NDABI/IX/2021  
 Perihal : Jawaban Permohonan Magang  
 Lampiran : -

Yth Wakil Dekan  
 Bid. Akademik dan Kemahasiswaan  
 Universitas Pakuan

Dengan hormat,  
 Menindaklanjuti surat permohonan magang No. 524/WD.1/VOKASI-UP/VIII/2021 tanggal 25 Agustus 2021, maka melalui surat ini kami sampaikan bahwa kami menyetujui permohonan magang untuk mahasiswa dengan identitas sebagai berikut :

No.	NPM	Nama Mahasiswa
1	081019027	Sonia Sukmawati
2	081019028	Savitri Ananda Chairani Nasution

Adapun pelaksanaan magang terhitung sejak 01 September 2021 - 28 Februari 2022. Demikian surat jawaban magang ini kami sampaikan, atas kerjasamanya kami mengucapkan terima kasih.

Hormat kami,  
**CV ND Art and Beauty Indonesia**

**Mohammad Swandaru Jiwandono, S.Sos**  
 Direktur

**Lampiran 4. Foto *Standing Mirror***

