

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Landasan Teori

##### 2.1.1 Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi didalam sebuah perusahaan baik itu perusahaan kecil ataupun perusahaan besar perlu adanya perhitungan harga pokok produksi untuk produk yang dihasilkan perusahaan dikarenakan harga pokok produksi merupakan salah satu faktor yang sangat berpengaruh terhadap penentuan harga jual dasar dari sebuah produk. Selain itu, penentuan harga pokok produksi digunakan untuk menentukan besarnya keuntungan yang diperoleh dalam suatu perusahaan. Harga pokok produksi dapat diketahui dari jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang/produk tersebut. Nuraida dan Nida (2013).

Menurut Mulyadi (2010) menyatakan bahwa metode penentuan harga pokok produksi merupakan cara perhitungan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi terdapat dua metode pendekatan yaitu *full costing* dan *variabel costing*.

Menurut Wiwin dan Ilham (2008) harga pokok produksi merupakan biaya barang yang telah diselesaikan dalam satu periode. Sistem harga pokok produksi yang digunakan perusahaan akan menentukan karakteristik manajemen dalam perusahaan, serta bertujuan sebagai dasar pengendalian biaya produksi. Dari beberapa ulasan diatas dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi merupakan perhitungan semua unsur biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi barang dalam satu periode.

#### **2.1.1.1 Pengertian Harga Pokok Produksi**

Perhitungan harga pokok produksi dalam suatu perusahaan industri memiliki tujuan untuk memenuhi semua kebutuhan bagi pihak luar perusahaan ataupun pihak manajemen. Dalam memenuhi perhitungan harga pokok produksi tersebut seorang akuntan harus mampu mencatat, mengklasifikasi, dan meringkas semua biaya dalam pembuatan produk tersebut. Menurut Mulyadi (2009) harga pokok produksi merupakan semua biaya yang dikeluarkan dalam proses pengelolaan bahan baku menjadi sebuah produk.

Hansen dan Mowen (2009) harga pokok produksi mencerminkan total keseluruhan biaya barang yang dapat

dislesaikan selama periode berjalan. Biaya yang hanya dibebankan ke barang yang diselesaikan adalah biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung, serta biaya overhead. Menurut Firdaus (2009) pengertian harga pokok produksi (*manufacturing cost*) adalah biaya yang secara langsung berhubungan dengan produksi diantaranya biaya bahan langsung dan biaya tenaga kerja langsung. Dari beberapa ulasan diatas dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi merupakan biaya-biaya yang digunakan selama proses produksi yang terdiri dari biaya bahan langsung, biaya kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

#### **2.1.1.2 Perhitungan Harga Pokok Produksi**

Perhitungan harga pokok produksi adalah untuk mengetahui seberapa besar biaya produksi yang dikeluarkan dalam proses produksi suatu barang. Pada umumnya biaya produksi tersebut meliputi beberapa biaya diantaranya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Nuraida dan Nida (2013).

#### **2.1.1.3 Metode Perhitungan Harga Pokok Produksi**

Metode perhitungan harga pokok produksi merupakan cara merinci semua unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Dalam memperhitungkan semua unsur biaya kedalam harga pokok

produksi terdapat cara 2 pendekatan, yaitu pendekatan *full costing* dan pendekatan *variable costing*. Mulyadi (2012).

### 1) *Full costing*

*Full costing* merupakan metode yang digunakan untuk menentukan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi kedalam harga pokok produksi yang terdiri dari beberapa biaya diantaranya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik, baik yang berperilaku *variable* ataupun tetap. Mulyadi (2012).

Berikut merupakan unsur-unsur biaya *full costing* :

Biaya bahan baku	xx
Biaya tenaga kerja langsung	xx
Biaya overhead pabrik variabel	xx
Biaya overhead pabrik tetap	<u>xx</u> +
<b>Kos (biaya) produksi</b>	<b>xx</b>

### 2) *Variable costing*

*Variable costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi

yang berperilaku *variable* kedalam harga pokok produksi yang terdiri dari beberapa biaya antara lain biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik *variable*. Mulyadi (2012). Berikut merupakan unsur-unsur biaya *variable costing* :

Biaya bahan baku xx

Biaya tenaga kerja variabel xx

Biaya overhead pabrik variabel xx +

**Harga pokok produk xx**

## **2.1.2 Harga Jual**

### **2.1.2.1 Pengertian Harga Jual**

Penetapan harga bukan sekedar memperkirakan saja, tetapi harus memperhitungkan dengan teliti dan cermat dengan sasaran yang dituju oleh perusahaan. Harga merupakan nilai pengganti dari suatu barang dalam hal itu harus disesuaikan dengan fungsi dan kegunaan barang tersebut terhadap konsumen.

Kent (2000) harga merupakan rasio formal yang menunjukkan keseluruhan jumlah uang, barang ataupun jasa, yang diperlukan untuk mendapatkan sejumlah barang atau jasa tertentu.

Menurut Basu (2005) merupakan jumlah uang (ditambahkan beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan kualitas pelayanannya. Sedangkan menurut Philip dan Armstrong (2008) mendefinisikan kalau harga merupakan sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk ataupun jasa atau dari jumlah nilai tukar konsumen terhadap manfaat dan fungsi barang tersebut.

Jadi, dari beberapa uraian diatas dapat disimpulkan bahwa harga merupakan nilai pengganti atau nilai tambah untuk menyesuaikan kegunaan dan manfaat produk tersebut terhadap kebutuhan konsumen.

#### **2.1.2.2 Penentuan Harga Jual**

Penentuan harga jual, yang perlu diperhatikan adalah harga jual yang ditetapkan harus mampu menutup semua unsur biaya yang ditimbulkan untuk mengasihkan sebuah laba. Dalam proses penetapan harga jual harus mampu menghasilkan pendapatan bagi perusahaan guna mempertahankan kelangsungan dan kehidupan bagi perusahaan untuk mengembangkan usahanya. Dalam penentuan harga tidak boleh asal dikarenakan akan sangat berpengaruh besar terhadap perkembangan perusahaan salah

satunya jika penentuan harga jual yang lebih rendah dari pesaing akan mempunyai pengaruh cukup besar terhadap permintaan produk yang meningkat ataupun sebaliknya, sehingga hal tersebut akan sangat berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan.

Menurut Kotler dan Keller (2009) menyatakan bahwa, harga jual merupakan sejumlah uang yang dibebankan atas produk ataupun jasa dari jumlah nilai yang ditukar konsumen atas manfaat bagi pengguna produk atau jasa tersebut. Menurut Musfar (2020) secara umum metode penetapan harga dari beberapa literatur terdiri dari pendekatan-pendekatan berikut:

1. Metode penetapan harga jual berdasarkan biaya

- a. *Cost plus pricing method*

Penetapan harga jual dalam metode ini, harga jual per unit ditentukan dengan menghitung jumlah seluruh biaya per unit ditambah jumlah tertentu untuk menutupi Laba yang dikehendaki pada unit tersebut (*margin*). Musfar (2020).

**Rumus:**

$$\text{Biaya total} + \text{Margin} = \text{Harga jual}$$

Keterangan :

Biaya total = Menjumlahkan seluruh biaya dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya lain-lain.

*Margin* = Laba yang dikehendaki pada unit tersebut.

b. *Mark up pricing method*

Penetapan harga berdasarkan metode *mark-up* ini, harga jual per unit ditentukan dengan menghitung harga pokok pembelian per unit ditambah (*mark-up*) jumlah tertentu. Musfar (2020).

**Rumus:**

$$\text{Harga beli} + \text{Mark up} = \text{Harga jual}$$

Keterangan :

Harga beli = Harga pokok pembelian per unit.

*Mark up* = Kelebihan harga jual diatas harga pokok pembelian per unit.

c. Penetapan harga BEP (*break even point*)

Metode penetapan harga berdasarkan keseimbangan antara jumlah total biaya keseluruhan dengan jumlah total penerimaan keseluruhan. Musfar (2020).

**Rumus :**

$$BEP \Rightarrow Total\ Biaya = Total\ Penerimaan$$

**Keterangan :**

Total biaya = Jumlah keseluruhan biaya dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya lain-lain.

Total penerimaan = Total keseluruhan pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan.

2. Metode penetapan harga jual berdasarkan harga pesaing atau competitor.

Penetapan harga dilakukan dengan menggunakan harga competitor sebagai referensi, dimana dalam pelaksanaanya lebih cocok untuk produk yang standar dengan kondisi pasar *oligopoli*. Untuk menarik dan meraih para konsumen dan pelanggan, perusahaan biasanya menggunakan strategi harga.

Penerapan strategi harga jual juga bisa digunakan untuk mensiasati para pesaingnya, misalkan dengan cara menetapkan harga dibawah harga pasar dengan maksud untuk maraih mangsa pasar.

### 3. Penetapan harga berdasarkan permintaan.

Proses penetapan harga yang didasari presepsi konsumen terhadap *value*/nilai yang diterima (*price value*), sensitivitas harga dan *perceived quality*. Untuk mengetahui *value* dari harga terhadap kualitas, maka analisa *price sensitivity meter* (PSM) merupakan salah satu bentuk yang dapat digunakan, pada analisa ini konsumen diminta untuk memberikan pernyataan diamana konsumen merasa harga murah, terlalu murah, terasa mahal dan terlalu mahal dan dikaitkan dengan kualitas yang diterima.

Berdasarkan dari beberapa metode penentuan harga jual diatas dapat ditarik kesimpulan bahwasanya metode yang sesuai dengan penelitian ini yaitu metode *cost plus pricing*, dimana dalam metode ini melakukan pengumpulan data dengan menggunakan data produksi yang mencakup semua unsur biaya, baik biaya produksi maupun non produksi, kemudian

ditambah dengan presentase tertentu yang diinginkan dan disetujui perusahaan sehingga kelangsungan hidup perusahaan dapat terus dipertahankan tentunya dengan melihat harga produk pesaing yang sejenis dipasar.

## **2.1.3 Laba**

### **2.1.3.1 Pengertian Laba Bersih**

Harahap (2015) menyatakan Laba merupakan suatu perbedaan antara realisasi penghasilan yang bersumber dari transaksi perusahaan dalam periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan tersebut.

Menurut Kamsir (2014) Laba bersih merupakan laba yang dikurangi semua biaya yang merupakan beban perusahaan dalam periode tertentu, termasuk juga pajak, sedangkan menurut Hartati (2017) Laba merupakan kenaikan modal (aktiva bersih) yang bersumber dari proses transaksi sampingan ataupun transaksi yang jarang terjadi pada suatu badan usaha, dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode, terkecuali dari pendapatan (*revenue*) ataupun dari investasi pemiliknya.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bawasanya laba merupakan informasi dalam suatu pencapaian pendapatan diatas semua beban perusahaan yang stabil ataupun mengalami peningkatan pada periode tertentu dan mencerminkan pengembalian kepada para pemegang saham.

### 2.1.3.2 Klasifikasi Laba

Menurut Sujarweni (2017) laba memiliki beberapa jenis antara lain:

1. Laba operasi, yaitu selisih antara laba kotor dengan total beban oprasi.
2. Laba kotor, yaitu perbedaan antara pendapatan bersih dan penjualan dengan harga pokok penjualan.
3. Laba bersih, yaitu angka terakhir dari perhitungan laba-rugi untuk laba oprasi serta ditambah pendapatan lain-lain yang dikurangi dengan beban lain-lain.

Adapun rumus atau perhitungan dalam penentuan laba bersih menurut Hery (2016) sebagai berikut :

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba Sebelum Pajak} - \text{Laba penghasilan}$$

Keterangan :

Laba sebelum pajak = Laba operasi ditambah hasil usaha dan dikurangi biaya diluar oprasi biasa

Laba penghasilan = Pajak penghasilan yang harus dibayarkan oleh perusahaan.

### **2.1.3.3 Tujuan perhitungan laba**

Menurut Utami (2019) Dalam perhitungan laba pada umumnya memiliki 2 (dua) tujuan ,yaitu:

1. Tujuan internal : yaitu berhubungan dengan manajemen yang mengarah pada kegiatan yang lebih menguntungkan dan mengevaluasi usaha yang telah dicapai.
2. Tujuan eksternal : yaitu untuk memberikan pertanggungjawaban kepada para pemegang saham untuk keperluan pajak atau tujuan yang lain misalnya untuk melakukan permohonan kredit.

## 2.2. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang menjadi acuan atau referensi dan sebagai perbandingan dalam penelitian ini adalah :

Tabel 2.1  
Penelitian Terdahulu

No.	Nama peneliti / tahun	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Annisa Nurfaidah, Eka Reski Andini, Wyna IdoAdithias Aries / 2014-2016.	Pengaruh Harga Pokok Produksi Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih (studi kasus Perusahaan Subsektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia).	Deskriptif kuantitatif	Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian ini dapat ditarik kesimpulan bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan dengan arah yang negative antara harga pokok produksi terhadap laba bersih pada subsector makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dimana semakin besar volume penjualan maka laba bersih cenderung meningkat ataupun sebaliknya.
2.	Dwi Urip Wardoyo / 2016.	Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan	Deskriptif kuantitatif	Dalam penelitian ini memiliki tujuan untuk menentukan unsur-unsur biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi untuk

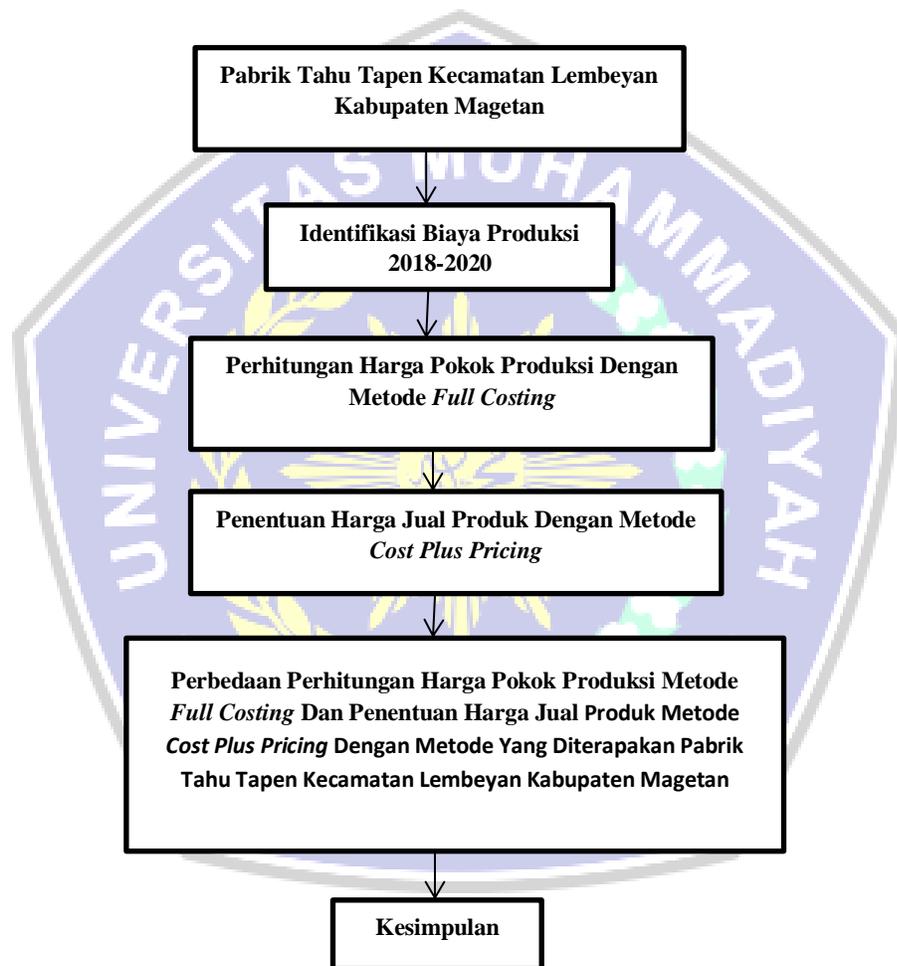
		Penentuan Harga Jual Atas Produk (Studi Kasus Pada Pt Dasa Windu Agung).		mempermudah perusahaan menghitung dalam penentuan harga jual.
3.	Siti Ngatikoh / 2017.	Pengaruh Penentuan Harga Jual Cost Plus Pricing Terhadap Laba Perusahaan (Studi Pt. Mesana Aneka Satwa Jakarta).	Deskriptif kuantitatif	Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwasanya perusahaan melakukan Pengklarifikasian biaya produksi dan diharapkan harga jual yang dihasilkan oleh perusahaan sesuai kualitas produk yang telah diambil presentase sesuai persetujuan perusahaan sebagai perolehan laba sebelum memasuki pasar dan sesudah memasuki pasardan perusahaan menetapkan harga jual dengan menggunakan strategi pemasaran dalam menghadapi pesaing, sehingga perusahaan menetapkan menggunakan metode <i>cost plus pricing</i> dalam menetapkan harga untuk kelangsungan hidup perusahaan yang tentunya dengan melihat harga pokok pesaing yang sejenis dipasaran.

4.	Axel Johannes Henry Pelealu, Wilfried. S. Manoppo, Joanne. V. Mangindaan / 2018.	Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode Full Costing Sebagai Dasar Perhitungan Harga Jual (Studi Kasus Pada Kertina's Home Industry).	Deskriptif kuantitatif	Dalam penelitian ini menemukan perbedaan antara perhitungan harga pokok produksi yang menggunakan metode full costing dan penentuan harga jual dengan metode <i>cost plus pricing</i> dengan menurut perusahaan itu sendiri.
5.	Dina Satriani, Vina Vijaya Kusuma / 2020.	Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Penjualan.	Deskriptif kuantitatif	Penelitian ini bertujuan menjabarkan faktor-faktor yang dipengaruhi dari perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga penjualan terhadap laba penjualan perusahaan.

Sumber : Dari beberapa jurnal (2014-2020)

### 2.3. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan dari kajian teori dan tinjauan pustaka yang menjelaskan terkait dengan biaya produksi, maka kerangka pemikiran dalam penelitian ini adalah :



Gambar 2.1  
Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran penelitian yang dilakukan di pabrik Tahu Tapen tepatnya berada di Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan. Kemudian melakukan indentifikasi biaya produksi yang ada di pabrik Tahu Tapen yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik (variabel ataupun tetap) serta menggolongkan jenisnya. Setelah melakukan identifikasi biaya produksi dengan menerapkan perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode *full costing* dan penentuan harga jual produk menggunakan metode *cost plus pricing* terhadap pabrik Tahu Tapen. Setelah itu perusahaan diharapkan mampu membandingkan metode mana yang lebih tepat dalam memperhitungkan harga pokok produksi dan penentuan harga jual produk pada perusahaannya, selanjutnya menyimpulkan metode mana yang lebih tepat untuk mengestimasi peningkatan laba dalam perkembangan sebuah perusahaan tersebut.

