

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORITIS**

#### **A. Pengertian dan Klasifikasi Biaya**

##### **1. Pengertian Biaya Produksi**

Menurut Supriyono (2000:290), Biaya produksi adalah meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik baik tetap maupun variable. Menurut Garrison dan Nooren (2006:51), mengemukakan bahwa kebanyakan perusahaan manufaktur membagi biaya produksi ke dalam 3 Kategori besar :”Bahan langsung (*direct material*)”, tenaga kerja langsung (*direct labor*), dan biaya overhead pabrik (*manufacturing overhead*)”. Menurut William (2010:40), mendefenisikan “biaya manufaktur juga disebut biaya produksi atau biaya pabrik, biasanya didefenisikan sebagai jumlah dari tiga elemen biaya : bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik”.

Dari pengertian biaya produksi tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri atas biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

##### **2. Klasifikasi Biaya**

Menurut Nurlela (2010:12), klasifikasi biaya atau penggolongan biaya adalah “suatu proses pengelompokkan biaya secara sistematis atau keseluruhan elemen biaya yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih ringkas dan penting”.

Menurut Nurlela (2010: 12 - 17) klasifikasi biaya yang umum digunakan adalah :

1. Biaya dalam hubungan dengan produk
2. Biaya dalam hubungan dengan volume produksi
3. Biaya dalam hubungan dengan departemen produksi
4. Biaya dalam hubungan dengan periode waktu
5. Biaya dalam hubungan dengan pengambilan keputusan
- 6.

#### **Ad 1. Biaya dalam hubungan dengan produk**

Biaya dalam hubungan dengan produk dapat dikelompokkan menjadi :

##### **a. Biaya produksi**

Biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Biaya produksi ini disebut juga dengan biaya produk yaitu biaya-biaya yang dapat dihubungkan dengan suatu produk dimana biaya ini merupakan bagian dari persediaan.

##### **1. Biaya bahan baku langsung**

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

##### **2. Tenaga kerja langsung**

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

secara langsung kepada produk selesai

### 3. Biaya overhead pabrik

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

#### 1. Bahan tidak langsung (bahan pembantu atau penolong)

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

#### 2. Tenaga kerja tidak langsung

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

#### 3. Biaya tidak langsung lainnya

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

### b. Biaya non produksi

biaya non produksi adalah biaya yang tidak berhubungan dengan proses produksi. Biaya non produksi disebut juga biaya komersial atau biaya operasi.

Biaya ini dapat dikelompokkan menjadi elemen :

1. Beban Pemasaran

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

2. Beban Administrasi

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

3. Beban Keuangan

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

**Ad 2. Biaya dalam hubungan dengan volume produksi**

Biaya dalam hubungan dengan volume produksi atau perilaku biaya dapat dikelompokkan menjadi elemen :

a. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah sebanding dengan perubahan volume produksi dalam rentang relevan, tetapi secara per unit tetap.

b. Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang secara totalitas bersifat tetap dalam rentang relevan tertentu, tetapi secara per unit berubah.

c. Biaya semi

Biaya semi adalah biaya yang di dalamnya mengandung unsur tetap dan mengandung unsur variabel. Biaya semi ini dapat dikelompokkan menjadi

2 elemen yaitu :

1. Biaya semi variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang di dalamnya mengandung unsur tetap dan memperlihatkan karakter tetap dan variabel

2. Biaya semi tetap

Biaya semi tetap adalah biaya yang berubah dan volume secara bertahap.

**Ad 3. Biaya dalam hubungan dengan departement produksi**

Perusahaan pabrik dapat dikelompokkan menjadi segmen-segmen dengan berbagai nama seperti : department, kelompok biaya, pusat biaya, unit kerja yang dapat digunakan dalam mengelompokkan biaya menjadi biaya langsung department dan biaya tidak langsung department.

a. Biaya langsung department

Biaya langsung department adalah biaya yang dapat ditelusuri secara langsung ke department bersangkutan.

b. Biaya tidak langsung department

Biaya tidak langsung department adalah biaya yang tidak dapat ditelusuri secara langsung ke department bersangkutan.

**Ad 4. Biaya dalam hubungan dengan periode waktu**

Dalam hubungannya dengan periode waktu biaya dapat dikelompokkan menjadi :

a. Biaya Pengeluaran modal

Pengeluaran modal (Capital Expenditure) adalah pengeluaran yang akan

dapat memberikan manfaat pada beberapa periode akuntansi yang akan datang. Pada saat terjadinya, pengeluaran ini dikapitalisasi kedalam perolehan aktiva dan akan diperlakukan sebagai biaya pada periode akuntansi yang menikmati manfaatnya

b. Biaya pengeluaran pendapatan

Biaya pengeluaran pendapatan adalah biaya yang memberikan manfaat untuk periode sekarang dan dilaporkan sebagai beban

**Ad 5. Biaya dalam hubungan dengan Pengambilan keputusan**

Biaya dalam rangka pengambilan keputusan dapat dikelompokkan menjadi :

a. Biaya Relevan

Biaya relevan adalah biaya masa akan datang yang berbeda dalam beberapa alternative yang berbeda. Biaya relevan terdiri dari :

1. Biaya Diferensial

Biaya diferensial adalah selisih biaya atau biaya yang berada dalam beberapa alternative pilihan

2. Biaya kesempatan

Biaya kesempatan adalah kesempatan yang dikorbankan dalam memilih suatu alternatif.

3. Biaya tersamar

Biaya tersamar adalah biaya yang tidak kelihatan dalam catatan akuntansi tetapi mempengaruhi dalam pengambilan keputusan.

4. Biaya nyata

Biaya nyata adalah biaya yang benar-benar dikeluarkan akibat memilih suatu alternative.

5. Biaya yang dapat dilacak

Biaya yang dapat dilacak adalah biaya yang dapat dilacak kepada produk selesai.

6. Biaya tidak relevan

Biaya tidak relevan adalah biaya yang dikeluarkan tetapi tidak mempengaruhi keputusan apapun. Biaya tidak relevan dibagi menjadi 2 yaitu :

- a. Biaya masa lalu
- b. Biaya sekarang

### **B. Metode Penentuan harga pokok produksi**

Menurut Mursyidi (2008;29), penentuan harga pokok produksi adalah pembebanan unsur biaya produksi terhadap produk yang dihasilkan dari suatu proses produksi, artinya penentuan biaya yang melekat pada produk jadi dan persediaan barang dalam proses. Cara penentuan harga pokok produk sendiri ada dua, yaitu full costing dan variabel costing.

Full costing (*absorption costing*) adalah penentuan harga pokok produk yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik yang bersifat variabel maupun yang bersifat tetap. Dengan kata lain biaya yang melekat pada produk jadi maupun persediaan barang dalam proses itu akan terdiri dari :

- a. Biaya bahan baku langsung

- b. Biaya tenaga kerja langsung
- c. Biaya overhead pabrik variabel
- d. Biaya overhead pabrik tetap

Sedangkan variabel costing/direct costing adalah penentuan harga pokok produk yang hanya memasukkan unsur-unsur biaya produksi yang bersifat variabel yaitu :

- a. Biaya bahan baku langsung
- b. Biaya tenaga kerja langsung
- c. Biaya overhead pabrik variabel

Biaya produksi yang bersifat tetap pada variabel costing diperlukan sebagai periodik artinya dibebankan sepenuhnya sebagai biaya periode akuntansi dimana periode tersebut terjadi.

Penentuan harga pokok berdasarkan variabel costing pada umumnya ditunjukkan untuk pihak manajemen dalam rangka pengambilan kebijakan harga, sedangkan berdasarkan full costing pada umumnya ditujukan untuk kepentingan penyusunan laporan keuangan untuk pihak eksternal. Kedua metode ini akan menghasilkan informasi umum yang sama apabila semua produk laku terjual seluruhnya pada satu periode akuntansi. Perbedaan akan terjadi apabila masih ada persediaan produk pada awal dan akhir periode akuntansi.

### **C. Pengertian Harga Jual**

Harga jual adalah sejumlah kompensasi (uang ataupun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa. Perusahaan selalu menetapkan harga produknya dengan harapan produk tersebut laku terjual

dan boleh memperoleh laba yang maksimal.

Menurut Hansen dan Mowen (2011:633) mendefinisikan harga jual adalah “jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan”.

Menurut Mulyadi (2001:78) pada prinsipnya “harga jual harus dapat menutupi biaya penuh dan ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah mark-up”.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan presentasi laba yang diinginkan perusahaan, karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.

#### **D. Faktor Penentu Harga Jual**

Faktor penentu harga jual bukan hanya biaya, tetapi pertimbangan permintaan dan penawaran di pasar, pada dasarnya juga dapat menentukan harga jual produk dan jasa. Dalam penentuan harga jual, manajer akan menghadapi banyak ketidakpastian, seperti selera konsumen, jumlah pesaing, dan harga jual yang ditentukan oleh pesaing. Dalam penentuan harga jual yang tepat, menjadikan perusahaan mampu mencapai tujuan utama perusahaan, yaitu menghasilkan laba

yang maksimal, sehingga perusahaan dapat mempertahankan dan memperluas usahanya.

Menurut Horngren et.al (2008:494), mengemukakan bahwa “harga dari sebuah produk atau jasa bergantung pada permintaan dan penawaran”

Tiga pengaruh atas permintaan dan penawaran adalah :

1. Pelanggan

Pelanggan mempengaruhi harga melebihi pengaruh mereka pada permintaan atas produk atau jasa. Perusahaan harus selalu menguji keputusan penetapan harga melalui para pelanggan mereka. Harga terlalu tinggi dapat menyebabkan pelanggan menolak produk suatu perusahaan dan memilih produk pengganti atau yang bersaing.

2. Pesaing

Perusahaan harus selalu menyadari tindakan dari para pesaingnya. Pada satu sisi, produk alternative atau produk pengganti dari competitor dapat mempengaruhi permintaan dan memaksa sebuah perusahaan untuk menurunkan harganya. Disisi lainnya, sebuah perusahaan yang tidak memiliki pesaing dapat menetapkan harga yang lebih tinggi. Saat terdapat pesaing, pengetahuan tentang teknologi si pesaing, kapasitas pabrik, dan kebijakan operasi membuat sebuah perusahaan mampu memperkirakan biaya pesaingnya.

3. Biaya

Menurut William (2005:30) biaya adalah sebagai suatu nilai tukar, pengeluaran, atau pengorbanan yang dilakukan untuk menjamin perolehan

manfaat. Menurut hongren (2003:34) biaya (*cost*) adalah sebagai suatu sumber daya yang dikorbankan (*sacrificed*) atau dilepaskan (*fargone*) untuk mencapai tujuan tertentu.

Menurut (Sofyan, 2008:40) biaya biasanya dibagi dalam tiga golongan, yaitu:

1. Biaya yang dihubungkan dengan penghasilan pada periode itu.
2. Biaya yang dihubungkan dengan periode tertentu yang tidak dikaitkan dengan penghasilan.
3. Biaya yang karena alasan praktis tidak dapat dikaitkan dengan periode manapun.

Biaya mempengaruhi harga karena biaya mempengaruhi penawaran. Makin rendah biaya produksi sebuah produk relative terhadap harga yang dibayarkan pelanggan, makin besar pula kuantitas produk yang tersedia ditawarkan oleh perusahaan. Para manajer yang memahami biaya produksi suatu produk perusahaan. Mereka menetapkan harga produk itu menarik bagi pelanggan yang dapat memaksimalkan penghasilan operasi perusahaan mereka.

Biaya mempunyai perilaku yang berbeda-beda, perilaku sebuah biaya tersebut mengikuti perubahan aktivitas yang berhubungan dengan proses produksi. Menurut William (2005:68) perilaku biaya digolongkan dalam 3 golongan yaitu :

- a. Biaya tetap adalah biaya yang secara totalitas bersifat tetap dalam rentang relevan tertentu, tetapi secara per unit berubah.
- b. Biaya variabel adalah biaya yang berubah sebanding dengan perubahan

volume produksi dalam rentang relevan, tetapi secara per unit tetap.

- c. Biaya semi variabel adalah biaya yang di dalamnya mengandung unsur tetap dan memperlihatkan karakter tetap dan variabel.

## **E. Metode Penentuan Harga jual**

Menurut Mulyadi (2001:348-363) metode penentuan harga jual terbagi atas :

1. Penentuan harga jual normal (*Normal Pricing*)
2. Perhitungan harga jual per unit
3. Penentuan harga jual waktu dan bahan (*time and material pricing*)
4. Penentuan harga jual dalam *cost-type contract*
5. Perhitungan harga jual pesanan khusus (*special order pricing*)
6. Penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah.

### **Ad 1. Penentuan harga jual normal (*normal pricing*)**

Metode penentuan harga jual normal seringkali disebut dengan istilah *cost-plus pricing* yaitu penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk, karena harga jual ditentukan dengan menambahkan biaya dimasa yang akan datang dengan suatu persentase markup (tambahan di atas jumlah biaya) yang dihitung dengan formula tertentu.

Harga jual produk atau jasa dalam keadaan normal ditentukan dengan formula sebagai berikut :

$$\text{Harga jual} = \text{taksiran biaya penuh} + \text{laba yang diharapkan}$$

*Sumber : Mulyadi (2001:348)*

Dengan demikian ada dua unsur yang diperhitungkan dalam penentuan harga jual ini yaitu taksiran biaya penuh dan laba yang diharapkan.

### **Ad 1. Penentuan harga jual per unit**

Jika biaya dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, baik dalam pendekatan full costing maupun variabel costing, biaya penuh masa yang akan datang dibagi menjadi dua : biaya yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk dan biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk. Dalam penentuan harga jual, taksiran biaya penuh yang secara langsung berhubungan dengan volume produk dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan taksiran biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk ditambahkan kepada laba yang diharapkan untuk kepentingan perhitungan presentase mark up.

Rumus perhitungan harga jual atas dasar biaya secara umum dapat dinyatakan sebagai berikut :

$$\text{Harga jual per unit} = \text{biaya yang berhubungan langsung} + \text{presentase mark up dengan volume (per unit)}$$

*Sumber : Mulyadi (2001 : 351)*

Presentase markup ini dihitung dengan rumus :

$$\text{Presentase mark up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk}}{\text{Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk}}$$

*Sumber : Mulyadi (2001 : 351)*

Konsep biaya yang berhubungan langsung dengan volume menurut metode full costing adalah biaya produksi yang tidak berhubungan langsung adalah biaya non produksi. Sedangkan dalam pendekatan variabel costing, biaya penuh yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk terdiri dari biaya variabel sedangkan yang tidak dipengaruhi secara langsung adalah biaya tetap.

### **Ad 3. Penentuan harga jual waktu dan bahan (*time and material pricing*)**

Penentuan harga jual ini ditentukan sebesar biaya penuh ditambah dengan laba yang diharapkan. Metode penentuan harga jual ini biasanya digunakan pada perusahaan jasa atau perusahaan yang menjual jasa reparasi suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasa. Volume jasa dihitung berdasarkan waktu yang diperlukan untuk melayani konsumen, sehingga perlu dihitung harga jual per satuan waktu yang dinikmati oleh konsumen.

#### **Ad 4. Penentuan harga jual dalam *cost-type contract***

Cost-type contract adalah kontrak pembuatan produk atau jasa yang pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar presentase tertentu dari total biaya sesungguhnya.

#### **Ad 5. Perhitungan harga jual pesanan khusus (*special order pricing*)**

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

Dalam keadaan seperti ini, yang perlu dipertimbangkan oleh manajer penentu harga jual adalah :

1. Pesanan reguler adalah pesanan yang dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya tetap yang akan terjadi dalam tahun anggaran. Dengan demikian jika manajer penentu harga jual yakin bahwa seluruh biaya tetap dalam tahun anggaran akan dapat ditutup oleh pesanan yang reguler, maka pesanan khusus dapat dibebaskan dari kewajiban untuk memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap. Dengan demikian jika misalnya kapasitas produksi belum seluruhnya dipakai, dan masih mampu untuk melayani pesanan khusus, manajer penentu harga jual dapat menerima harga jual yang berada di bawah harga jual normal, bahkan di bawah biaya penuh untuk memproduksi dan memasarkan produk, asalkan biaya harga

jual tersebut masih di atas biaya variabel. Dalam keadaan ini, harga jual yang berada di atas biaya variabel untuk memproduksi dan memasarkan produk, masih mampu menghasilkan laba kontribusi. Dan karena seluruh biaya tetap akan ditutup dari pesanan yang reguler, maka setiap tambahan laba kontribusi dari pesanan khusus akan mengakibatkan tambahan laba bersih perusahaan.

2. Jika dengan menerima pesanan khusus, perusahaan diperkirakan tidak hanya mengeluarkan biaya variabel saja, namun mengeluarkan biaya tetap, karena harus beroperasi di atas kapasitas yang tersedia, maka harga jual pesanan khusus harus di atas biaya variabel ditambah dengan kenaikan biaya tetap karena pesanan khusus tersebut.

#### **Ad 6. Penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang di atur dengan peraturan pemerintah**

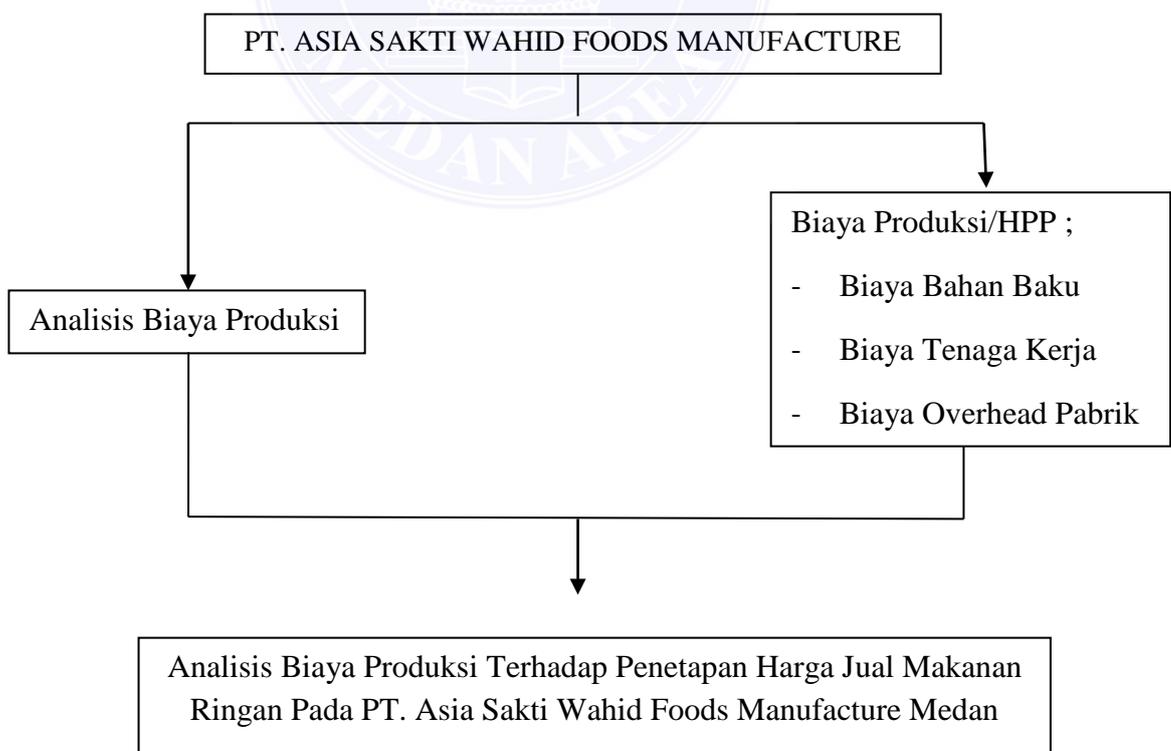
Dalam penentuan harga jual yang diatur dengan peraturan pemerintah, biaya penuh masa yang akan datang yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual tersebut dihitung dengan menggunakan pendekatan full costing saja, karena pendekatan variabel costing tidak diterima sebagai prinsip akuntansi yang lazim.

#### **F. Kerangka Konseptual**

Setiap perusahaan pasti mempunyai tujuan yang ingin dicapai. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan harus mempunyai strategi, salah satunya yaitu penentuan harga jual. Penelitian ini hanya mengkaji satu faktor saja yaitu

biaya produksi yang meliputi biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Factor biaya produksi sangat berperan dalam penentuan harga jual, agar harga jual sesuai dengan yang diinginkan maka harus memperhatikan biaya-biaya untuk memproduksi suatu produk. Dengan memperhatikan biaya produksi tersebut diharapkan akan tepat dalam penetapan harga jual, hal ini menunjukkan suatu ketertarikan antara biaya produksi dan harga jual.

**Gambar II.1**  
**Kerangka Konseptual**



## **G. Hipotesis**

Berdasarkan perumusan masalah dan kerangka konseptual, maka peneliti membuat hipotesis sebagai berikut yaitu :

- H01 : Ada Pengaruh yang positif antara biaya produksi terhadap penetapan harga jual pada PT. Asia Sakti Wahid Food *Manufacture*.
- H02 : Tidak ada pengaruh yang positif antara biaya produksi terhadap penetapan harga jual

