

**FAKTOR PENENTU HARGA JUAL KOPI ARABIKA  
PADA PT. RAJA AGRO INDUSTRI  
MEDAN**

**SKRIPSI**

**Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan  
Memenuhi Syarat Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi**

**Oleh :**

**MESTIKA PANJAITAN  
NIM: 09 833 0141**



**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2013**


Judul Skripsi : Faktor Penentu Harga Jual Kopi Arabika pada PT. Raja Agro Industri Medan  
Medan Nama Mahasiswa : MESTIKA PANJAITAN  
No. Stambuk : 09 833 0141  
Jurusan : Akuntansi

Menyetujui

Komisi Pembimbing

Pembimbing I

Pembimbing II

  
(Drs. Ali Usman Siregar, MSi)

  
(Ahmad Prayudi, SE, MM)

Mengetahui :

Ketua Jurusan

Dekan

  
(Linda Lores, SE, M.Si)

  
(Sa'ad Afifuddin, SE, MEc)



Tanggal Lulus :

2013

## ABSTRAK

Penentuan harga jual dalam perusahaan apapun merupakan masalah yang sangat penting diperhatikan. Karena kesalahan dalam penentuan harga jual sangat besar pengaruhnya terhadap kelangsungan hidup perusahaan.

PT. Raja Agro Industri adalah sebagai perusahaan manufaktur dimana kegiatan pokoknya adalah mengolah kopi mentah (gabah) menjadi produk jadi yaitu biji kopi arabika yang telah melalui proses pengupasan dan pengeringan. PT. Raja Agro Industri juga berorientasi pada laba dan tidak terlepas dari masalah pencapaian laba, dan pengembalian modal. Sehingga untuk mencapai hal tersebut perusahaan harus memperhatikan faktor penentu harga jual produknya. Salah satunya adalah masalah biaya. Biaya yang dimaksudkan adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam kegiatan produksinya. Perusahaan dituntut untuk dapat meminimalkan biaya produksi tanpa harus mengurangi mutu dari produknya selain menguntungkan pihak perusahaan juga menguntungkan para pelanggan.

Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan bukti empiris tentang faktor penentu harga jual kopi arabika pada PT. Raja Agro Industri Medan, karena harga jual merupakan hal yang sangat penting dalam proses pengambilan keputusan yang dilakukan perusahaan. Salah satunya dalam hal penetapan anggaran biaya produksi, pemenuhan bahan baku sehingga perusahaan dapat menetapkan harga jual yang tepat dan dapat memberikan laba. Berdasarkan hasil penelitian dengan memperhatikan faktor penentu harga jual yang tepat maka dapat diketahui perkiraan laba yang diperoleh perusahaan sekaligus mengetahui seberapa besar pengembalian modal yang sudah dikeluarkan oleh perusahaan.

Berdasarkan hasil perhitungan terhadap analisis data primer maka nilai rata-rata skor adalah sebesar 5,1. Nilai ini mengandung arti bahwa kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh PT. Raja Agro Industri Medan termasuk sangat baik.

**Kata kunci:** faktor penentu, harga jual.



## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkanke hadirat Tuhan Yang Maha Esa yang dengan berkat dan pertolongan-Nya lah penulis dapat menyusun skripsi dengan judul **Faktor Penentu Harga Jual Kopi Arabika pada PT. Raja Agro Industri Medan**

Dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. A. Ya'kup Matondang, MA. selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Dr.H.Sya'ad Afifudin,SE,Mec selaku dekan fakultas ekonomi yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melaksanakan skripsi ini.
3. Ibu Linda Lores Purba,SE,MSi selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
4. Ibu Karlonta Nainggolan, SE, MSAc selaku ketua dalam proses penyelesaian skripsi terimakasih atas saran dan bimbingannya
5. Bapak Drs. Ali Usman Siregar, Msi selaku dosen pembimbing I terima kasih atas bimbingannya.
6. Bapak Ahmad Prayudi, SE,MM selaku Dosen Pembimbing II, terima kasih atas saran dan bimbingannya.
7. Bapak M. Idris,SE,Msi selaku sekretaris terimakasih atas bimbingannya.
8. Bapak/Ibu staf pengajar dan segenap pegawai administrasi Universitas Medan Area.
9. Ibu Winta Manurung selaku Bagian Akuntansi PT Raja Agro Industri Medan yang bersedia membantu penulis dalam melakukan penelitian.

10. Ayahanda Asban Panjaitan dan Ibunda Arta Pasaribu tercinta, terima kasih untuk tiap untaian doa yang selalu terucap di setiap ibadah, untuk semua jerih payah, untuk restu dan dukungan yang tak ternilai, sehingga putrimu merasa ringan untuk melangkah.
11. Buat kakak-ku Friska dan Lasni dan adik-ku Darwin, Basa, Rina dan Holong si pudan, serta abang iparku Sibarani terimakasih atas segala dukungannya baik moril ataupun materil.
12. Buat Sahabat-sahabatku, Novi, Mari, Canty, Ningsih, Milda, dan Tika terima kasih telah memberikan dukungan dan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini, dan juga buat semua teman-teman Stambuk 2009 Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi.
13. Buat kawan kos terutama K'Winta Manroe terimakasih buat waktu dan tenaga yang telah kakak berikan juga kepada Lusianna Situmorang dan Rina Sirait yang selalu memberi dukungan dan semangat.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Hal ini disebabkan karena keterbatasan yang dimiliki oleh penulis. Oleh karena itu, saran dan kritik yang bersifat membangun dari pembaca sangat diharapkan. Namun penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat untuk menambah pengetahuan dan wawasan berpikir bagi bagi setiap orang yang membaca.

Medan, 2013

**Mestika Panjaitan**



## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>BAB I :PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Perumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II : LANDASAN TEORI.....</b>	<b>6</b>
A. Pengertian dan Faktor Penentu Harga Jual .....	6
B. Pegertian dan Unsur Biaya Produksi .....	14
C. Pengumpulan Biaya Produksi.....	20
D. Perhitungan Harga Pokok Produksi .....	25
<b>BAB III :METODE PENELITIAN.....</b>	<b>29</b>
A. Jenis, Lokasi, dan Waktu Penelitian .....	29
B. Populasi dan Sampel .....	30
C. Definisi Operasionl. ....	31
D. Teknik Pengumpulan Data .....	32
E. Jenis dan Sumber Data .....	33

F. Teknik Analisis Data .....	33
<b>BAB IV ; HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>36</b>
A. Hasil .....	36
B. Pembahasan .....	54
<b>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>64</b>
A. Kesimpulan .....	64
B. Saran .....	65
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	





## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
Tabel 3.1	Rencana Jadwal Penelitian.....	30
Tabel 4.1	Deskripsi Data Primer.....	36
Tabel 4.2	Item Mean Score untuk Kusioner.....	37
Tabel 4.3	Anggaran Bahan Baku Langsung.....	51
Tabel 4.4	Penjualan Kopi Arabika tahun 2012.....	56





## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
Gambar 4.1	Struktur Organisasi PT. Raja Agro Industri Medan .....	44
Gambar 4.2	Alur Proses Pengolahan Kopi Arabika .....	48



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan ketatnya persaingan di dunia industri dewasa ini maka sudah menjadi sebuah keharusan bagi setiap perusahaan yang bergerak dalam bidang apapun untuk selalu meningkatkan efisiensi dan efektifitas prosesnya guna meningkatkan daya saing perusahaan tersebut. Dilain pihak, perkembangan yang fantastis di bidang teknologi dan informasi telah menjadikan setiap perusahaan berusaha semaksimal mungkin untuk menerapkan teknologi guna meningkatkan kualitas pelayanannya.

Dalam hal ini perusahaan dituntut agar lebih selektif dalam mengambil suatu kebijakan terutama dalam hal memperhatikan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi penetapan harga jual agar dapat memperoleh laba yang diharapkan. Harga jual juga merupakan dasar yang memberikan perlindungan bagi perusahaan untuk menghindarkan perusahaan dari kerugian. Dimana kerugian dapat mengakibatkan suatu usaha tidak dapat tumbuh bahkan berakibat pada penghentian suatu kegiatan usaha. Untuk menghindari hal tersebut salah satu cara yang harus ditempuh yaitu dengan berusaha meningkatkan penjualan yang mampu menutupi biaya produksi. Dengan demikian sangat penting memperhatikan biaya produksi seperti, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik, serta faktor-faktor lainnya yang mempengaruhi penetapan harga jual, sehingga harga jual produk

dapat ditetapkan dengan efisien dan efektif dan mampu memberikan keuntungan bagi perusahaan.

Perusahaan juga dituntut untuk melakukan suatu strategi yang dapat membantu meningkatkan daya saing yang unggul dan dapat melakukan efisiensi dalam melakukan efektifitasnya. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat menentukan biaya produksi secara efektif guna mencapai keuntungan yang diharapkan. Salah satu solusi untuk memenangkan persaingan adalah dengan cara menentukan biaya yang lebih rendah dan kualitas atau jasa yang lebih tinggi daripada pesaing, dan hal tersebut dapat dilakukan dengan menghitung secara akurat biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Dalam keadaan sesulit apapun perusahaan dituntut agar dapat mengambil cara yang lebih tepat dalam hal menetapkan harga jual. Apabila harga jual yang ditetapkan terlalu tinggi, maka konsumen akan enggan untuk membeli produk, akan tetapi jika harga jual ditentukan terlalu rendah maka biaya produksi tidak akan tertutupi. Harga jual menentukan bagaimana reaksi konsumen terhadap penjualan produk atau jasa yang dilakukan perusahaan karena perusahaan harus mampu memberikan nilai kepada konsumen sekaligus membuktikan bahwa harga yang telah dibayarkan tersebut memiliki nilai per harga yang tidak melampaui kompetitor lain karena keunggulan bersaing pada dasarnya berkembang dari nilai yang mampu diciptakan oleh sebuah perusahaan untuk konsumen yang melebihi biaya perusahaan dalam memproduksinya.



## DAFTAR PUSTAKA

- Carter William. K. 2007, *Akuntansi Biaya*, Edisi keempat belas, Penerbit: Salemba Empat, Jakarta
- Erlina, Sri Mulyadi. 2007, *Metodologi Penelitian Bisnis*, Edisi Pertama, USU Pers Medan
- Hansen dan Mowen, 2007, *Manajemen Biaya*, Edisi Pertama, Penerbit: Salemba Empat, Jakarta.
- Harahap Sofyan Syafri. 2011, *Teori Akuntansi*, Edisi kesebelas. Penerbit: Raja Wali Pers, Jakarta
- Hornngren Charles T. 2008, *Akuntansi Biaya: penekanan menejerial*, Jilid 1, edisi kedua belas, Penerbit: Erlangga, Jakarta.
- Irawati. 2009, *Akuntansi Biaya*. Penerbit: Prenada Media Group, Jakarta
- Mulyadi. 2007, *Akuntansi Biaya*, Edisi Ketiga, UGM, Penerbit: Salemba Empat, Jakarta
- Mursyidi. 2008, *akuntansi biaya conventional costing, just in time and activity – based costing*, cetakan pertama, Penerbit: PT. Replika Aditama, Bandung
- Nurlela. 2010, *Akuntansi Biaya*, Edisi Kedua, Penerbit: Mitra Wacana Media, Jakarta
- Samryn. 2012, *Akuntansi Manajemen*, Penerbit: Prenada Media Grup, Jakarta
- Sanusi Anwar. 2011, *Metodologi Penelitian Bisnis*, Edisi Pertama: Salemba Empat, Jakarta.
- Simamora Henry. 2012, *Akuntansi Manajemen*, Penerbit: Star Gate Publisher, Riau.
- Sugiyono. 2010, *Metode Penelitian Bisnis*, Cetakan kelima belas, Penerbit: Alfabeta, Bandung
- <http://id.shvoong.com/business-management/marketing/2065867-faktor-yang-mempengaruhi-harga-pasar/>

Lampiran I

No	Pertanyaan	SB	B	CB	KB	TB
		5	4	3	2	1
1	Apakah harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan sudah dapat memberikan laba yang diharapkan bagi perusahaan?					
2	Apakah harga jual yang ditentukan oleh perusahaan sudah sesuai dengan kondisi produk yang dihasilkan oleh perusahaan?					
3	Apakah harga jual yang ditentukan oleh perusahaan sudah sesuai dengan biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan?					
4	Apakah harga jual yang ditentukan oleh perusahaan sudah sesuai dengan jumlah permintaan dan penawaran ?					
5	Apakah pengumpulan biaya produksi yang diterapkan selama ini oleh perusahaan sudah sesuai dengan kondisi perusahaan?					
6	Apakah pengumpulan biaya produksi dengan menggunakan harga pokok pesanan sudah sesuai dengan kondisi perusahaan ?					
7	Apakah pembebanan biaya overhead pabrik pada produk sudah sesuai dengan prinsip yang ada?					
8	Apakah persediaan bahan baku sudah sesuai dengan kebutuhan perusahaan?					