

**ANALISA METODE FULL COSTING DAN DIRECT
COSTING DALAM PENENTUAN HARGA JUAL PADA
PT. PUPUK SRIWIDJAJA
PPD – SUMATERA UTARA
MEDAN**

SKRIPSI

Oleh :

**SELVI CHAIRITA SIREGAR
NIM : 04.833.0007**



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2007**

**Judul Skripsi : ANALISA METODE FULL COSTING DAN DIRECT
COSTING DALAM PENENTUAN HARGA JUAL PADA
PT. PUPUK SRIWIDJAJA PPD-SUMATERA UTARA
MEDAN**

Nama Mahasiswa : SELVI CHAIRITA SIREGAR

No. Stambuk : 04. 833. 0007

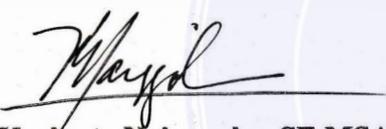
Jurusan : AKUNTANSI

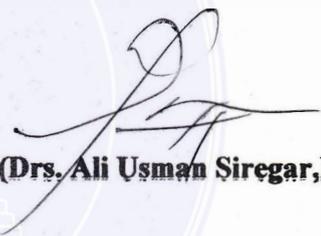
Menyetujui :

Komisi Pembimbing

Pembimbing I

Pembimbing II


(Karlonta Nainggolan, SE, MSAc)


(Drs. Ali Usman Siregar, Msi)

Mengetahui :

Ketua Jurusan


(Dra. Hj. Retnawati Siregar, MSi)

Dekan


(Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MEc)

Tanggal Lulus : Mei 2007

RINGKASAN

PT. Pupuk Sriwidjaja PPD – Sumatera Utara Medan merupakan cabang pemasaran yang bertanggung jawab dalam pengadaan dan penyaluran pupuk Urea, TSP, KCL dan ZA untuk wilayah Sumatera Utara. Untuk pupuk Urea yang disalurkan oleh PT. Pupuk Sriwidjaja PPD – Sumatera Utara Medan merupakan pupuk subsidi dari pemerintah dimana harganya ditetapkan oleh pemerintah. Sedangkan untuk pupuk yang tidak disubsidi seperti TSP, KCL dan ZA penentuan harga jualnya menjadi kewenangan dari PT. Pupuk Sriwidjaja PPD – Sumatera Utara Medan di mana dalam penentuan harga jualnya menggunakan metode Full Costing. Adapun rumusan masalah yang menjadi topik penelitian adalah factor penentuan harga jual dan metode yang digunakan dalam penentuan harga jual yang kurang tepat.

Untuk memperoleh data sekunder dan data primer yang diperlukan, penulis mengadakan penelitian kepustakaan dan lapangan. Berdasarkan data yang diperoleh, penulis berusaha melakukan analisa dan evaluasi sejauh mana dalam penentuan metode penentuan harga jual pada PT. Pupuk Sriwidjaja PPD – Sumatera Utara Medan, yaitu dengan membandingkan data sekunder dan data primer berdasarkan analisa dan evaluasi. Maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan :

1. Pada prinsipnya struktur organisasi yang berlaku di perusahaan secara umum telah sesuai dengan standart baku yang ada.
2. Hal yang mempengaruhi dalam penentuan harga jual produk meliputi dua hal yaitu faktor intern terdiri dari laba yang diinginkan, proses menghasilkan produk dan biaya distribusi produk. Faktor ekstern terdiri dari elastisitas permintaan, faktor-faktor produk dan kondisi pasar.

3. Pada PT. Pupuk Sriwidjaja PPD – Sumatera Utara Medan, penentuan harga jual pupuk non subsidi sepenuhnya menjadi kewenangan perusahaan. Dalam hal ini PT. Pupuk Sriwidjaja PPD – Sumatera Utara Medan menggunakan metode Full Costing.
4. Sementara itu untuk pupuk bersubsidi, dalam penentuan harga jual PT. Pupuk Sriwidjaja PPD – Sumatera Utara Medan mengacu pada peraturan pemerintah yang berlaku.



KATA PENGANTAR

Terlebih dahulu penulis ucapkan puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan studi tingkat sarjana (S-1) dengan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area. Adapun skripsi ini berjudul ; “Analisa Metode Full Costing Dan Direct Costing Dalam Penentuan Harga Jual Pada PT. Pupuk Sriwidjaja PPD – Sumatera Utara Medan”.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan-kekurangannya, baik dari segi isi maupun cara penyajiannya. Namun demikian penulis tetap berusaha terus untuk tetap memperbaiki diri agar lebih baik dimasa-masa yang akan datang.

Penulis telah mendapat bantuan dan bimbingan baik berupa moril maupun material dari berbagai pihak dalam penulisan skripsi ini.

Maka pada kesempatan ini izinkanlah penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya, terutama kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MEd selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area dan selaku Ketua Meja Hijau.
2. Ibu Dra. Hj. Retnawati, Msi, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Ibu Karlonta Nainggolan, SE, MsAc selaku pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan demi selesainya skripsi ini,
4. Bapak Drs. Ali Usman Siregar, Msi selaku pembimbing II yang telah banyak memberikan buah pikiran demi kesempurnaan skripsi ini.

5. Bapak Ali, Bapak Firman dan seluruh Staff dan Karyawan PT. Pupuk Sriwidjaja PPD – Sumatera Utara Medan yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bantuannya kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
6. Kepada Ayahanda Chairuddin Siregar dan Ibunda Hj. Siti Chairani Hasibuan tercinta, yang telah bersusah payah mendidik dan memberikan support yang besar kepada penulis baik dalam bentuk moril maupun materil serta doanya dalam menyelesaikan studi hingga menyelesaikan skripsi ini.
7. Buat saudara-saudaraku Aryfuddin Siregar,SP, Mely Zulian Siregar, S.Sos dan Irma Rahmayani Siregar, S.H atas dukungan dan doanya.
8. Untuk pria yang istimewa Deny Herawanda, S.Sos, yang kini menjadi suamiku, terima kasih atas dukungan serta doa kepada penulis hingga menyelesaikan skripsi ini.
9. Buat sahabatku Wahyu Diah Astuti, Jeffry Waldhani, Mbak Tuti, yang telah memberikan bantuan dan dukungan kepada penulis.
10. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuannya kepada peneliti selama mengikuti perkuliahan.
11. Dan seluruh teman-teman yang tidak dapat disebutkan satu persatu di Universitas Medan Area yang telah banyak membantu hingga selesainya perkuliahan dan penyusunan skripsi ini.

Akhir kata, atas bantuan yang diberikan kepada penulis dari berbagai pihak, penulis tidak dapat membalasnya kecuali doa dan puji syukur kehadiran Allah SWT semoga jasa-jasa yang diberikan kepada penulis mendapat balasan yang layak dari Allah SWT kemudian. *Amin Ya Rabbal Alamin...*

Medan, 2007

Penulis

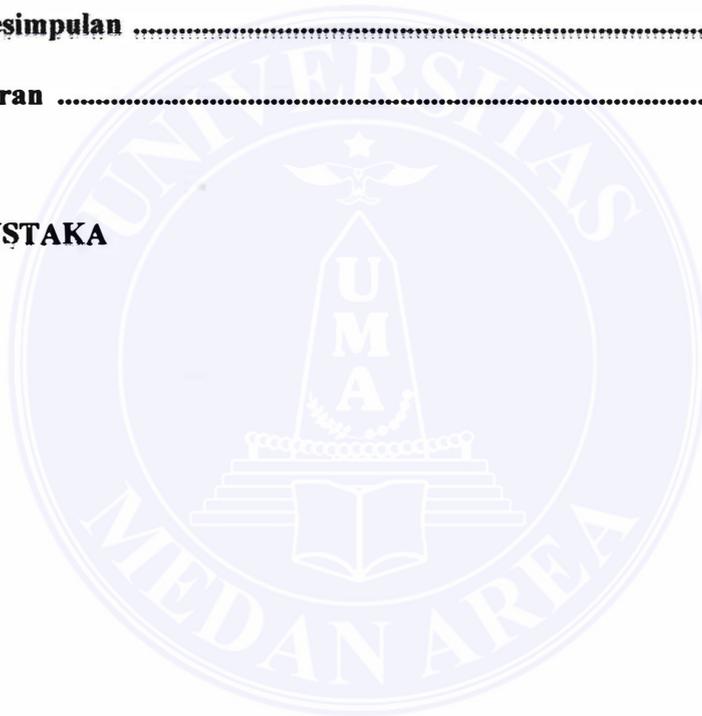
Selvi Chairita Siregar

DAFTAR ISI

RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Alasan Pemilihan Judul	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Luas, Tujuan Dan Manfaat Penelitian	3
D. Metode Penelitian Dan Teknik Pengumpulan Data	4
E. Metode Analisa.....	5
BAB II. LANDASAN TEORITIS.....	6
A. Pengertian dan Penentuan Harga Jual	6
B. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kebijakan Penentuan Harga Jual	9
C. Perbandingan Metode Direct Costing dan Full Costing Dalam Penentuan Harga Jual	21
D. Prosedur Penentuan Harga Jual	37
E. Unsur-unsur Penentuan Harga Jual	39
BAB III. PT. PUPUK SRIWIDJAJA PPD – SUMATERA UTARA.....	41
A. Gambaran Umum Perusahaan	41
B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kebijakan Penentuan Harga Jual Perusahaan	46
C. Prosedur Penentuan Harga Jual	52

D. Metode Penentuan Harga Jual yang Ditetapkan Perusahaan	53
BAB IV . ANALISA DAN EVALUASI.....	56
A. Analisa Faktor-Faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual.....	56
B. Analisa Metode Full Costing dan Direct Costing dalam Penentuan Harga Jual.....	60
C. Analisa Prosedur Penentuan Harga Jual	60
BAB V . KESIMPULAN DAN SARAN.....	62
A. Kesimpulan	62
B. Saran	63

DAFTAR PUSTAKA



DAFTAR TABEL

1. TABEL 1 (Kemungkinan Strategi Harga - Kualitas) 19
2. TABEL 2(Permintaan dan Penawaran Terhadap Buku Tulis
pada Berbagai Tingkat Harga) 21



DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1	42
-----------------------	-----------



BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Perkembangan Perekonomian yang terjadi di Indonesia saat ini telah mendorong pertumbuhan industri yang begitu cepat. Hal ini dapat kita lihat dengan munculnya berbagai macam industri, yang terdiri dari berbagai ukuran, mulai dari ukuran kecil, sedang, hingga berukuran besar. Masing – masing perusahaan industri tersebut menghasilkan produk yang akan dijual di pasar. Salah satu masalah yang dihadapi perusahaan adalah dalam menentukan berapa harga yang harus dibayar konsumen untuk setiap produk yang telah dihasilkan perusahaan. Masalah penentuan harga ini merupakan suatu masalah yang kompleks dan bukan pekerjaan dari satu orang atau satu aktifitas saja. Para praktisi dan teoritis selalu berbeda dalam menentukan berapa harga jual yang harus ditetapkan.

Penentuan harga jual tidak bisa diambil sekali dan digunakan seterusnya karena biasanya memerlukan revisi yang terus-menerus agar dapat dipergunakan dan sesuai dengan keinginan dan tujuan perusahaan. Berdasarkan hasil survey pendahuluan ke perusahaan penulis dapat menyimpulkan bahwa PT. Pupuk Sriwidjaja PPD – Sumatera Utara merupakan cabang pemasaran yang bertanggung jawab dalam pengadaan dan penyaluran pupuk Urea, TSP, KCL dan ZA untuk wilayah Sumatera Utara. Untuk pupuk Urea yang disalurkan oleh PT. Pupuk Sriwidjaja PPD – Sumatera Utara merupakan pupuk subsidi dari pemerintah. Harga pupuk

Urea bersubsidi ini ditetapkan oleh pemerintah, namun untuk PT. Pupuk Sriwidjaja PPD – Sumatera Utara pemerintah memberikan kepercayaan penuh dalam menentukan harga jualnya kepada masyarakat dengan mengacu pada Harga Eceran Tertinggi (HET) yang ditetapkan oleh pemerintah untuk pupuk Urea Bersubsidi adalah Rp 1200/Kg. Dalam hal ini, berdasarkan data yang diperoleh penulis melalui bagian penjualan diketahui bahwa PT. Pupuk Sriwidjaja PPD – Sumatera Utara telah meneapkan harga pada tingkat distributor pupuk Urea sebesar Rp 1.165/Kg-nya. Akan tetapi yang akan menjadi fokus perhatian dari tulisan ini adalah semua produk hasilan PT. Pupuk Sriwidjaja PPD – Sumatera Utara yang tidak bersubsidi dalam hal ini pupuk TSP, KCL dan ZA.

Oleh karena pupuk tidak bersubsidi ini sepenuhnya penentuan harga jualnya menjadi kewenangan dari PT. Pupuk Sriwidjaja PPD – Sumatera Utara dengan mempertimbangkan beberapa faktor . Faktor-faktor tersebut adalah faktor internal mencakup harga perolehan, biaya-biaya yang relevan dan laba yang diinginkan. Sementara yang faktor eksternal dalam penentuan harga tersebut adalah persaingan, luas wilayah pasar, sifat produk dan sebagainya. Adapun metode yang digunakan oleh perusahaan dalam penentuan harga jual adalah dengan metode Full Costing, yaitu dengan mempertimbangkan total biaya distribusi dan seluruh biaya operasi perusahaan. Sementara itu agar laba yang diinginkan perusahaan dapat terukur dengan baik sesuai yang diharapkan, maka dengan ini PT. Pupuk Sriwidjaja PPD – Sumatera Utara menetapkan range untuk margin kontribusi berkisar antara 10% - 25%.

DAFTAR PUSTAKA

- Garrison/Norren, Akuntansi Manajerial, Edisi 11 Buku 1, Terjemahan A. Totok Budi Santoso, S.E., Akt, Salemba Empat, Jakarta, 2006.
- Hansen And Mowen, *Management Accounting*, Edisi Ke Tujuh Buku I, Terjemahan Dewi Fitriyani, Penerbit Salemba Empat, Jakarta 2004.
- Horngern, T. Charles, *Akuntansi Biaya*, Suatu Pendekatan Manajerial, Erlangga, Jakarta, 1994.
- Kotler Philip. Manajemen Pemasaran : *Analisa, Perencanaan, Implementasi & Pengendalian*, Buku Dua, Edisi revisi, Salemba Empat Prentice Hall, Jakarta 1997.
- Matz Adolph., Usry F M., Hammer H K., *Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian*. Jilid II, Edisi ke-9, Erlangga, Jakarta, 1996.
- Madura Jeff, *Pengantar Bisnis*, Buku Satu, Penerbit Salemba Empat 2001.
- Mulyadi., *Akuntansi Biaya*, Edisi Keempat, Bagian Penerbitan, Fakultas Ekonomi, UGM, Yogyakarta, 2001.
- Mulyadi., *Akuntansi Manajemen*, Edisi Keempat, Bagian Penerbitan, Fakultas Ekonomi, UGM, Yogyakarta, 1993.
- Nasution S dan Thomas M, *Buku Penuntun Membuat Tesis, Skripsi, Disertasi, Makalah*, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta, 1995.
- Winardi, *Asas-asas Marketing*, Edisi ke-2, Mandar Maju, Bandung, 1993.