

# Dampak Dari Perbedaan Dan Penerapan Full Costing Dengan Variabel Costing Sebagai Alat Bantu Manajemen Untuk Menentukan Kebijaksanaan Harga Jual Produk Pada UA.

**Jaya Mulia**

*by* Agus Taufik Hidayat

---

**Submission date:** 05-Mar-2020 02:35PM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1269719281

**File name:** 6.ARTIKEL-DAMPAK\_DARI\_PERBEDAAN\_DAN\_PENERAPAN\_FULL.doc (465.5K)

**Word count:** 5132

**Character count:** 31568

**Dampak Dari Perbedaan Dan Penerapan  
Full Costing Dengan Variabel Costing Sebagai Alat Bantu Manajemen  
Untuk Menentukan Kebijakan Harga Jual Produk Pada UA. Jaya Mulia**

Estu Yusita Indriani\*

Agus Taufik \*

**Abstract**

*In an era of sharp competition, companies are changing their marketing strategy by putting customer satisfaction as the first priority in directing the activities of their business. The companies must be able to produce a quality product or service at a low price in order to stay afloat in the market. Thus the increasingly intense competition, management requires a thorough cost information for enhancer activity for consumers. This type of research is a case study at UD . Mulia Jaya conducted in 2012. The data used are secondary data derived from the company. The final results of research, it was known that there are differences in the use of cost of production and non production costs for a full costing approach. Variable Costing approach while determining the selling price using the full cost consisting of variable and fixed costs. Therefore it is suggested that the determination of the selling price, in addition to based on the overall costs incurred both variable and fixed plus the desired profit, also held grouping expenses based on cost so there is no large expenditures that will reduce corporate profits.*

**Keywords:** *difference, implementation, With Full Costing Variable Costing, the selling price*

Dalam era kompetisi yang semakin tajam, Perusahaan-Perusahaan mengubah strategi pemasarannya dengan meletakkan kepuasan konsumen prioritas pertama dalam mengarahkan kegiatan bisnis mereka. Perusahaan -perusahaan harus mampu menghasilkan produk atau jasa yang bermutu dengan harga yang rendah untuk dapat tetap bertahan di prier. Perusahaan - perusahaan berlomba untuk menghasilkan produk atau jasa yang bermutu dengan harga yang rendah dengan berpedoman bahwa konsumen hanya dibebani dengan biaya-biaya untuk aktivitas penambah nilai.

Dengan demikian dalam persaingan yang semakin tajam, manajemen memerlukan informasi biaya yang teliti, untuk aktivitas penambah bagi konsumen. Dalam situasi

seperti ini, harga jual harus ditetapkan berdasarkan informasi biaya penuh produk atau jasa yang dihitung secara cermat.

Secara garis besar sistem pengumpulan biaya dengan tujuan untuk menghitung harga pokok produk. Pada umumnya cara memproduksi produk dapat dibagi menjadi 2 (dua) yaitu produksi atas pesanan dan produksi masse. Perusahaan yang memproduksi berdasarkan pesanan, mengumpulkan harga pokok produksinya dengan menggunakan metode harga pokok pesanan yaitu mengumpulkan biaya-biaya produksinya per satuan. Produk yang dihasilkan untuk memenuhi pesanan tersebut dihitung dengan cara membagi total biaya produksi untuk pesanan tersebut dengan jumlah satuan produk dalam pesanan yang bersangkutan. Sedangkan perusahaan yang memproduksi secara masse, mengumpulkan harga pokok produksinya dengan menggunakan metode harga pokok proses. Harga pokok proses merupakan suatu sistem pengumpulan biaya produksi yang dilakukan setiap departemen atau pusat biaya. Dengan tujuan penentuan harga pokok produk, biaya produksi dikumpulkan pada setiap proses tersebut. Oleh sebab itu untuk menghitung unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi ada 2 (dua) pendekatan yaitu : *Full Costing* dan *Variabel Costing*.

Dalam metode *Full Costing*, biaya overhead pabrik baik yang berperilaku tetap maupun variabel, dibebankan kepada produk yang diproduksi atas dasar tarif yang ditentukan dimuka pada kapasitas normal atas dasar biaya overhead pabrik sesungguhnya. Oleh karena itu, biaya overhead pabrik tetap akan melekat pada harga pokok persediaan produk dalam proses dan persediaan produk jadi yang belum laku dijual, dan baru dianggap sebagai biaya apabila produk jadi tersebut telah terjual. Sedangkan *Variabel Costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang hanya membebankan biaya-biaya produksi variabel saja ke dalam harga pokok. (Mulyadi, Akuntansi Biaya, 1991: 133)

Apabila perusahaan hanya memproduksi satu jenis produk, maka semua biaya produksi adalah merupakan biaya langsung dalam hubungannya dengan produk. Dalam metode *Variabel Costing*, biaya overhead pabrik tetap diperlukan sebagai period costs dan bukan sebagai unsur harga produk, sehingga biaya overhead pabrik tetap dibebankan sebagai biaya dalam periode terjadinya. Pembebanan biaya overhead pabrik tetap sebagai biaya sampai saat produk terjual. Penundaan pembebanan suatu biaya hanya bermanfaat jika dengan penundaan tersebut diharapkan dapat menghindari

terjadinya biaya yang sama dalam periode yang akan datang.

Tujuan dari penentuan harga pokok produksi semuanya berhubungan dengan kebutuhan manajemen untuk memperoleh informasi yang berorientasi pada pengendalian dan pengambilan keputusan dalam jangka pendek yang meliputi :

1. Membantu manajemen mengetahui batas kontribusi yang sangat berguna untuk merencanakan laba melalui analisa hubungan biaya-volume-laba dan untuk pengambilan keputusan yang berhubungan dengan kebijaksanaan manajemen jangka pendek.
2. Memudahkan manajemen dalam mengendalikan kondisi-kondisi operasional yang sedang berjalan serta menetapkan penilaian dan pertanggungjawaban kepada departemen atau devisi tertentu di dalam perusahaan.

UD. Jaya Mulia adalah perusahaan yang bergerak dibidang usaha pembuatan tambang rafia. Perusahaan ini menghasilkan produk berupa "Tambang Rafia Orisinil". Untuk melaksanakan aktivitas produksinya menggunakan alat pemintal tambang dan alat penggulung tambang. UD. Jaya Mulia hanya memproduksi berdasarkan pesanan, sehingga memerlukan ketepatan dan kecermatan dalam menghitung dan membebankan biaya sesuai dengan jumlah yang telah dikonsumsi oleh aktivitas pembuatan produk. Perhitungan biaya produksi sangat penting karena berkaitan dengan penentuan Harga Pokok Produksi suatu produk dan penentuan harga jual produk. Tetapi perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan UD. Jaya Mulia masih menggunakan sistem tradisional.

Dalam sistem tradisional seluruh biaya tidak langsung akan dikumpulkan dalam satu pengelompokan biaya, kemudian seluruh total biaya tersebut dialokasikan dengan satu dasar pengalokasian kepada suatu obyek biaya. Alokasi yang digunakan dalam sistem tradisional adalah berupa Biaya Bahan Baku, jam tenaga kerja langsung, biaya tenaga kerja langsung, jumlah jam mesin, atau jumlah unit yang dihasilkan.

Semua basis alokasi ini merupakan pemicu biaya yang hanya berhubungan dengan volume dan tingkat produksi yang digunakan untuk pengalokasian Biaya Overhead Pabrik. Apabila dalam suatu perusahaan pembebanan Biaya Overhead Pabrik menggunakan basis alokasi suatu ukuran yang berkaitan dengan volume maka perhitungan harga pokok produksi menjadi tidak akurat dan akan mempengaruhi penentuan harga jual produk.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, ada 2 (dua) permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini. *Pertama*, Adakah perbedaan penetapan *Full Costing* dan *Variabel Costing* dalam menentukan harga jual produk. *Kedua*, Bagaimanakah penetapan harga pokok produksi di UD. Jaya Mulia guna menentukan harga jual produk. Diakhir penelitian, akan terjawab rumusan permasalahan yang diangkat sehingga terjawab tujuan dari penelitian ini.

#### **Tinjauan Pnsataka Penelitian Terdahulu**

Hasil penelitian terdahulu dan berhubungan dengan penerapan metode *Full Costing* dan *Variabel Costing* sebagai alat bantu manajemen pntuk menentukan kebijaksanaan harga jual produk adalah sebagai berikut :

1. Nur Faridah (Universitas Hasanudin Makasar), Analisis Biaya Menurut *Variabel Costing* untuk pengambilan keputusan jangka pendek dalam pesanan khusus pada PT. Sermani Steel di Makasar, menyatakan bahwa hasil analisis mengenai penggunaan *Variabel Costing* dalam kaitannya dengan pengambilan keputusan jangka pendek untuk menerima atau menolak pesanan khusus sebab dapat memperoleh laba lebih besar.
2. Ratna Wijayanti (Universitas Negeri Yogyakarta), Penerapan *Activity-Based Costing* Sistem Untuk Menentukan Harga Pokok Produksi pada PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Seceng, menyatakan bahwa sistem tradisional masih membebankan semua elemen biaya produksi tetap maupun variabel ke dalam harga pokok produksi. Perbedaan antara harga pokok produksi dengan menggunakan sistem tradisional dengan *Activity-Based Costing* Sistem disebabkan karena pembebanan biaya overhead pabrik pada masing-masing produk. Pada sistem tradisional biaya pada masing-masing produk hanya dibebankan pada satu cost driver saja, akibatnya cenderung terjadi distorsi pada pembebanan biaya overhead pabrik. Sedangkan pada metode *Activity Based Costing* Sistem, biaya overhead pabrik pada masing-masing produk dibebankan pada banyak cost driver, sehingga mampu mengalokasikan biaya aktivitas ke setiap jenis produk secara tepat berdasarkan konsumsi masing-masing aktivitas.

#### **Pengertian Biaya**

Menurut Milton F. Usry Adolp Matz (Akuntansi Biaya, 1992:19), Biaya adalah

nilai tukar, prasarat atau pengorbanan yang dilakukan guna memperoleh manfaat. Sedangkan menurut, Mulyadi (Akuntansi Biaya, 1991:8-10), dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang mungkin akan terjadi untuk tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva atau disebut dengan istilah harga pokok.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa biaya adalah segala pengorbanan sumber ekonomi yang meliputi semua pengeluaran baik yang telah terjadi atau akan terjadi guna menghasilkan sesuatu.

### **Klasifikasi Biaya**

Umumnya biaya digolongkan atas dasar tujuan yang hendak dicapai, karena dalam akuntansi biaya dikenal konsep "Different cost for different purpose". Berikut penjelasan mengenai klasifikasi biaya (Mulyadi, Akuntansi Biaya, 1991:14-17)

#### **Klasifikasi biaya menurut objek pengeluaran**

Dalam cara klasifikasi ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misal : nama objek pengeluarannya adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut "Biaya Bahan Bakar".

#### **Klasifikasi biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan**

1. **Biaya Produksi.** Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Elemen biaya produksi adalah: Bahan Baku Langsung, Tenaga Kerja Langsung, Overhead Pabrik
2. **Biaya Pemasaran.** Merupakan biaya-biaya yang terjadi dalam melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contoh : Biaya Wan, Biaya Promosi, Biaya gaji para pramuniaga dan lain-lain.
3. **Biaya Administrasi Umum.** Merupakan biaya - biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contoh : Biaya gaji bagian akuntansi, biaya foto copy dan lain-lain.



### **Klasifikasi biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai**

1. **Biaya Langsung.** Adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Biaya ini terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
2. **Biaya Tidak Langsung.** Adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik.

### **Klasifikasi biaya menurut perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan.**

1. **Biaya Tetap.** Adalah biaya yang jumlahnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. Contoh : Gaji direktur produksi.
2. **Biaya Variabel.** Adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contoh : Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.
3. **Biaya Semi Variabel.** Adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
4. **Biaya Semifixed.** Adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.

### **Konsep Penentuan Harga pokok Produksi**

Metode penentuan harga pokok produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi, terdapat dua pendekatan : *Full Costing* dan *Variabel Costing*.

#### **Pengertian *Full Costing* dan *Variabel Costing***

Menurut Mulyadi (Akuntansi Biaya, 1991 : 18-19), *Full Costing* merupakan metode penentuan harga produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, baik yang berperilaku variabel maupun tetap. Sedangkan *Variabel Costing* (Akuntansi Biaya, 1991: 2021), merupakan penentuan

harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri an biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variabel.

### Perbedaan Penyajian Laporan Laba-Rugi Dengan Pendekatan Variabel Costing dan Full Costing (Mulyadi, Akuntansi Biaya, 1991:135-136)

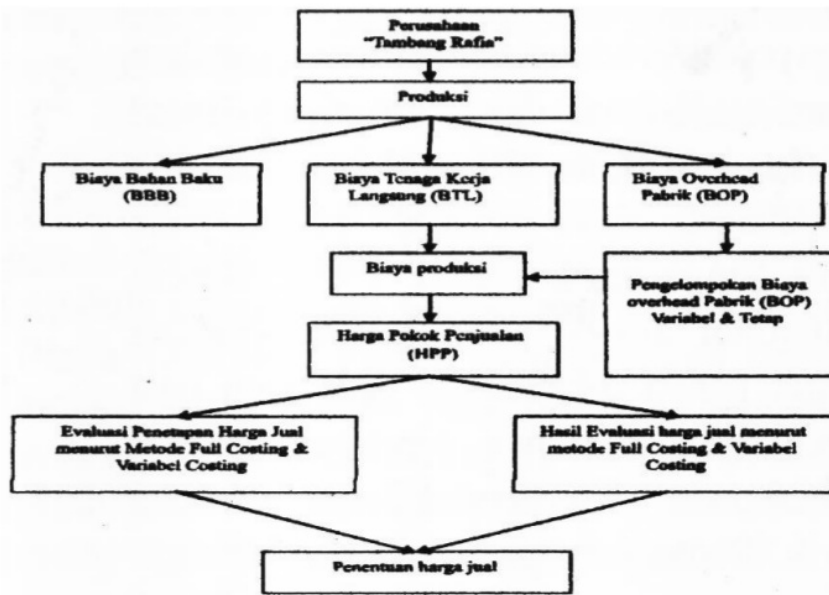
Dalam penyajian laporan laba-rugi, perbedaan pokok antara metode Variabel Costing dengan Full Costing adalah terletak pada klasifikasi pos-pos yang disajikan dalam laporan laba-rugi. Laporan laba-rugi yang disusun dengan metode Full Costing menitikberatkan pada penyajian unsur-unsur biaya menurut hubungan biaya dengan fungsifungsi pokok yang ada dalam perusahaan.

### Metode Penentuan Harga Jual Menurut Full Costing dan Variabel Costing

Harga jual barang mampu menutup biaya penuh dengan menghasilkan laba yang sepadan dengan investasi. Dalam keadaan khusus, harga jual di atas biaya variabel telah memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap.

### Kerangka Konseptual

Gambar 1: Kerangka Konseptual





## Hasil Dan Pembahasan

UD. Jaya Mulia merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang usaha pembuatan tambang rafia. Perusahaan Mil merupakan perusahaan perseorangan yang didirikan pada tahun 1993 oleh seorang Ibu bernama Sid Anjar. Produk ini dipasarkan di daerah pantai, karena produk ini dikhususkan untuk memenuhi kebutuhan para nelayan. Pada tahun 2001 perusahaan tambang rafia resmi mempunyai badan hukum yang berbentuk UD (Usaha Dagang), berdasarkan surat ijin Departemen Perdagangan dengan SIIJP No. 0425/13-19/SIUP-K/II/2001. Perusahaan tambang rafia ini terletak di Dusun Bakalan, Desa Bakalan, Kecamatan Sumobito, Kabupaten Jombang.

Dari hasil pengamatan di UD. Jaya Mulia dalam menentukan harga jual produknya didasarkan pada keseluruhan biaya-biaya yang terjadi baik yang bersifat variabel maupun tetap ditambah dengan laba yang diharapkan 25% dari harga pokok produksi.

Hasil penjualan yang dicapai UD. Jaya Mulia selama bulan Januari - Desember 2011 dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 1: Total Hasil Penjualan UD. Jaya Mulia Untuk Bulan Januari-Desember 2011**

Jenis	Hasil Produksi	Harga/Kg	Jumlah
Tambang Rafia "Orisinil"	96.000 kg	Rp. 13.593,75	Rp. 1.305.000.000,00
<b>Jumlah</b>	96.000 kg	Rp. 13.593,75	Rp. 1.305.000.000,00

SumberData : UD. Jaya Mulia

## Sistem Akuntansi Biaya Pada UD. Jaya Mulia

Sistem akuntansi biaya pada UD. Jaya Mulia meliputi pengidentifikasian komponen-komponen biaya, khususnya biaya produksi dan prosedur akumulasi biaya yang kesemuanya itu akan dipakai dalam menghitung harga pokok produksinya.

## Komponen Biaya UD. Jaya Mulia

UD. Jaya Mulia mengidentifikasi biaya ke dalam dua golongan besar, yaitu :

1. Biaya Produksi. Biaya produksi secara garis besar dapat dibagi menjadi: a) Biaya bahan baku, b) Biaya Tenaga Kerja Langsung, c) Biaya overhead pabrik (FOH) meliputi: Biaya tenaga kerja tak langsung; Biaya penyusutan kendaraan; Biaya penyusutan mesin; Biaya reparasi dan pemeliharaan; Biaya listrik; Biaya komunikasi
2. Biaya Operasi. Biaya operasi dibagi menjadi dua golongan, yaitu: Biaya administrasi dan umum; Biaya pemasaran

### Prosedur Akumulasi Biaya UD. Jaya Mulia

Arus biaya pada UD. Jaya Mulia yaitu dari bahan baku yang diperoleh, tenaga kerja langsung dan overhead pabrik digunakan untuk memproses bahan baku menjadi bahan yang siap dijual (barang jadi). Arus biaya yang mempengaruhi harga pokok produksi UD. Jaya Mulia terbentuk dari tiga elemen dasar :

1. Biaya bahan baku. Bahan baku merupakan bahan-bahan yang digunakan dalam menghasilkan barang jadi dan yang secara langsung dapat ditelusuri serta diperhitungkan dalam menentukan harga pokok produksi. Bahan baku yang digunakan untuk memproduksi tambang rafia pada LTD. Jaya Mulia adalah rafia biru, rafia netral (putih) dan rafia grenjeng. Dalam memproduksi tambang rafia, perusahaan telah menetapkan efisiensi atau standar pemakaian bahan baku. Efisiensi atau standar pemakaian bahan baku seperti tampak pada tabel berikut :

**Tabel 2: Standar Pemakaian Bahan Baku Tambang Rafia Untuk Bulan Januari-Desember 2011**

Jenis	Hasil Produksi	Harga/Kg	Jumlah
Rafia Biru	60.000 Kg	Rp. 15.000,00	Rp. 900.000.000,00
Rafia netral/putih	18.000 Kg	Rp. 15.000,00	Rp. 180.000.000,00
Rafia grenjeng	18.000 Kg	Rp. 15.000,00	Rp. 54.000.000,00
Jumlah	96.000 Kg		Rp. 134.000.000,00

Sumber data: UD. Jaya Mulia

Pada UD. Jaya Mulia standar pemakaian bahan baku, juga merupakan biaya bahan baku. Biaya yang membentuk harga perolehan bahan baku terdiri atas harga pembelian ditambah ongkos penerimaan bahan.

2. Biaya tenaga kerja langsung. Biaya kerja langsung merupakan tenaga kerja yang langsung berhubungan dengan proses produksi atau yang dikerahkan untuk mengubah bahan baku menjadi barang jadi. Kontribusi tenaga kerja langsung ini besarnya biasanya dapat dengan mudah ditelusuri untuk setiap produksi yang dihasilkan. Untuk tenaga kerja langsung untuk bulan Januari - desember 2011 sebagai berikut :

**Tabel 3: Biaya Tenaga Kerja Langsung Untuk Bulan Januari – Desember 2011**

Jenis Biaya	Hasil Produksi	Upah/Kg	Jumlah
Upah Langsung	96.000 Kg	Rp. 700,00	Rp. 57.600.000,00
Jumlah	96.000 Kg		Rp. 57.600.000,00

Sumber Data : UD. Jaya Mulia

3. Biaya overhead pabrik. Biaya overhead pabrik adalah semua biaya yang berhubungan tidak langsung dengan proses produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. UD. Jaya Mulia belum memisahkan biaya overhead pabrik ke dalam biaya overhead pabrik tetap dan biaya overhead pabrik variabel.

Biaya overhead pabrik untuk bulan Januari - Desember 2011 secara rinci tampak pada tabel berikut:

**Tabel 4: Biaya Overhead Pabrik Untuk Bulan Januari-Desember 2011**

Jenis Biaya		Jumlah
Biaya tenaga kerja tak langsung	Rp	58.500.000,00
Biaya Penyusutan kendaraan	Rp	1.250.000,00
Maya penyusuhaa tnesin	Rp	2.400.000,00
Biaya reparasi dan pemeliharaan	Rp	2.880.000,00
Biaya listlik	Rp	1.500.000,00
Biaya komunilsasi	Rp	3.500.000,00
Biaya administrasi dan lunlml	Rp	2.800.000,00
Biaya pemasaran	Rp	20.000.000,00
<b>Jumlah</b>	Rp	<b>92.830.000,00</b>

Sumber data : UD. Jaya Mulia

Dengan prosedur akumulasi produksi, maka harga pokok produk penjualan dapat dihitung sebagaimana tampak pada tabel 5 (lima) dan laporan laba rugi ditunjukkan pada tabel 6 (enam) berikut ini :

**Tabel 5 : Harga Pokok Penjualan Untuk Bulan Januari - Desember 2011**

Uraian		Jumlah
Biaya bahan baku	Rp	1.134.000.000,00
Biaya tenaga kerja langsung	Rp	57.600.000,00
Biaya overhead pabrik	Rp	70.030.000,00
Total biaya produksi	Rp	1.261.630.000,00
WIP awal		-
WIP akhir	(	- )
Harga pokok produksi persediaan barang jadi :	Rp	1.261.630.000,00
Awal		-
Akhir	(	- )
Harga Jual Penjnalan	Rp	1.261.630.000,00

Sumber data: UD. Jaya Mulia

Pada UD. Jaya Mulia tidak ada persediaan dalam proses awal maupun akhir, begitu pula dengan persediaan produk jadi awal dan akhir. Karena pada UD. Jaya Mulia masih merupakan perusahaan kecil perorangan, sehingga dalam memproduksi barang/produk hanya sesuai dengan jumlah pesanan. Jadi saat produk tersebut selesai langsung diserahkan kepada pemesan dan tidak ada persediaan produk jadi.

**Tabel 16 : Laporan Laba Rugi Untuk Bulan Januari-Desember 2011**

Penjualan	Rp	1.305.000.000,00
Harga pokok penjualan	( Rp	1261.630.000,00 )
Laba kotor	Rp	43.370.000,00
Biaya operasi	(Rp	22.800.000,00 )
Laba bersih sebelum pajak	Rp	20.570.000,00

Sumber data : UD. Jaya Mulia

Data neraca UD. *Jaya Mulia* bulan Januari - Desember 2011 tampak pada tabel 8 berikut ini :

**Tabel 7 : Neraca Untuk Bulan Januari - Desember 2011**

AKTIVA		PASIVA	
▪ Kas	Rp. 18.150.000	▪ Hutang usaha	Rp. 45.000.000
▪ Piutang	Rp. 7.200.000	▪ Hutang bank	Rp. 50.000.000
▪ Cad. Kerugian Piutang	(Rp. 200.000)	▪ B. yang masih harus dibayar	Rp. 5.000.000
▪ Tanah	Rp. 70.000.000	▪ Modal	Rp. 50.000.000
▪ Kendaraan	Rp. 50.000.000		
▪ Akm.Penyusutan Kendaraan	(Rp. 1.250.000)		
▪ Mesin	Rp. 12.000.000		
▪ Akm. Peyusutan mesin	Rp. 2.400.000		
▪ Beban dibayar dimuka	Rp. 3.500.000		
<b>TOTAL AKTIVA</b>	<b>Rp. 150.000.000</b>		<b>Rp. 150.000.000</b>

### Analisa Data dan Pembahasan

Setelah semua uraian di atas, akhirnya pada bagian ini penulis akan mencoba untuk membahas permasalahan yang sudah dikemukakan pada bab sebelumnya. Maka path bagian ini penulis akan membahas lebih mendalam tentang perbedaan metode *Full Costing* dan *Variabel Costing* sebagai alat bantu manajemen menentukan harga jual produk.

Dalam penentuan harga jual, perusahaan sejenis telah memiliki harga jual pasar pasti. Dengan demikian para pelanggan akan membayar tidak lebih dari harga jual tersebut, sehingga tidak ada alasan lagi bagi perusahaan untuk menentukan harga jual di bawah atau di atas harga pasar tersebut. Dalam kondisi seperti ini, perusahaan cukup menetapkan harga jual produk sebesar harga pasar.

Kesalahan penentuan harga akan berakibat fatal. Jika harga ditentukan terlalu mahal, pelanggan akan enggan membeli produk perusahaan dan akan berpindah ke perusahaan lain. Jika harga jual ditentukan terlalu murah, maka biaya produksi yang

telah dikeluarkan oleh perusahaan tidak akan tertutup sehingga perusahaan mengalami kerugian. Dalam penentuan harga jual adalah menambah angka harga jual dan harga pokok produk. Markup biasanya berupa persentase tertentu dari harga pokok produk.

### **Pengelompokkan Biaya Overhead Pabrik Variabel dan Tetap.**

Pada UD. Jaya Mulia belum ada pengelompokan biaya variabel dan tetap. Kesalahan dalam pengelompokan biaya akan berakibat kesalahan dalam pengambilan keputusan dalam organisasi.

Salah satu cara mengklasifikasikan biaya adalah menurut perilakunya. Kita mendefinisikan perilaku biaya karena terjadi perubahan karena terjadi perubahan tingkat aktivitas bisnis. Pemahaman perilaku biaya merupakan kunci beberapa keputusan dalam organisasi, dalam hal bahwa dengan memahami perilaku biaya, manajer mampu meramalkan dengan lebih baik jumlah biaya yang akan terjadi di bawah berbagai keadaan operasi.

Pengalaman membuktikan bahwa usaha mengambil keputusan tanpa memahami sepenuhnya biaya yang terkait, dan bagaimana biaya ini berubah karena perubahan tingkat aktivitas dapat membahayakan. Contoh, keputusan meningkatkan dua kali lipat pembuatan jenis produk tertentu dapat mengakibatkan biaya yang dikeluarkan jauh lebih besar dibanding pendapatan tambahan yang diperoleh. Untuk menghindari masalah seperti itu, manajer harus mampu meramalkan secara akurat jumlah biaya yang akan terjadi pada berbagai tingkat aktivitas.

Perilaku biaya di sini menyebutkan biaya variabel dan tetap. Biaya variabel disebut demikian karena, biaya variabel itu berubah totalnya menurut hubungannya langsung dengan perubahan tingkat aktivitas. Apabila tingkat aktivitas dua kali lipat, maka biaya variabel dapat diharapkan dua kali lipat juga. Supaya biaya variabel total berubah menurut proporsi langsung dengan perubahan tingkat aktivitas, maka biaya variabel persatuan harus konstan. Sedangkan biaya tetap adalah biaya yang totalnya tetap konstan tanpa memperhatikan perubahan tingkat aktivitas. Oleh karena biaya tetap total akan tetap konstan, maka semakin besar jumlah satuan yang diproduksi akan semakin kecil jumlah biaya yang dihitung atas dasar per satuan.

Berdasarkan data di atas penulis akan mengelompokkan biaya variabel dan tetap guna untuk menghitung harga jual menurut metode *Full Costing* dan *Variabel Costing*. Pengelompokkan biaya dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 8 : Pengelompokan Biaya Variabel, Tetap dan Semivariabel Untuk Bulan Januari - Desember 2011**

Jenis Biaya	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Semi Variabel
Biaya bahan baku	Rp. 1.134.000.000	-	-
Biaya tenaga kerja langsung	Rp. 57.600.000	-	-
Biaya tenaga kerja tak langsung	-	Rp. 58.500.000	-
Biaya penyusutan kendaraan	-	Rp. 1.250.000	-
Biaya penyusutan mesin	-	Rp. 2.400.000	-
Biaya reparasi dan pemeliharaan	-	-	Rp. 2.800.000
Biaya listrik	-	-	Rp. 1.500.000
Biaya komunikasi	-	-	Rp. 3.500.000
Biaya administrasi dan umum	-	-	Rp. 2.800.000
Biaya pemasaran	-	-	Rp. 20.000.000
	<b>Rp. 1.191.600.000</b>	<b>Rp. 62.150.000</b>	<b>Rp. 30.650.000</b>

Sumber data: UD. Jaya Mulia

Dari data di atas dapat dikelompokkan biaya tetap dan variabel pada tabel 10 berikut:

**Tabel 9: Pengelompokan Biaya Variabel dan Tetap Untuk bulan Januari - Desember 2011**

Jenis Biaya	Biaya Variabel	Biaya Tetap
Biaya bahan baku	Rp. 1.134.000.000	-
Biaya tenaga kerja langsung	Rp. 57.600.000	-
Biaya tenaga kerja tak langsung	-	Rp. 58.500.000
Biaya penyusutan kendaraan	-	Rp. 1.250.000
Biaya penyusutan mesin	-	Rp. 2.400.000
Biaya reparasi dan pemeliharaan	Rp. 2.800.000	-
Biaya listrik	Rp. 1.440.000	Rp. 60.000
Biaya komunikasi	Rp. 3.456.000	Rp. 44.004
Biaya administrasi dan umum	Rp. 2.784.000	Rp. 15.996
Biaya pemasaran	Rp. 19.996.000	Rp. 32.004
	<b>Rp. 1.222.156.000</b>	<b>Rp. 62.320.004</b>

Sumber data: Data diolah

### Evaluasi Terhadap Perbedaan Penetapan Harga Jual Sebagai Alat Bantu Manajemen Menurut Metode *Full Costing* dan *Variabel Costing*.

Pada umumnya, biaya tidak menentukan harga jual produk atau jasa. Harga jual suatu produk terbentuk di pasar sebagai interaksi antara jumlah permintaan dan penawaran di pasar. Namun manajemen puncak memerlukan informasi biaya penuh untuk memperhitungkan konsekuensi laba dari setiap alternatif harga jual yang terbentuk di pasar.

Dalam penentuan harga jual ada empat metode yang sudah disebutkan pada bab sebelumnya. Di sini penulis mencoba untuk memasukkari data yang diperoleh dari UD. Jaya Mulia dengan penentuan harga jual normal atau disebut dengan istilah cost-



plus pricing.

Dalam keadaan normal, manajemen puncak harus memperoleh jaminan bahwa harga produk atau jasa yang dijual di pasar dapat menutup biaya penuh untuk menghasilkan produk atau jasa tersebut dan dapat menghasilkan labawajar.

Pada prinsipnya harga jual harus dapat menutup biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Jika pendekatan *Full Costing* digunakan dalam penentuan kos produk, harga jual produk harus dapat menutup biaya penuh yang merupakan jumlah biaya produksi dan biaya non produksi, ditambah dengan laba wajar. Jika pendekatan *Variabel Costing* digunakan dalam penentuan kos produk, harga jual produk harus dapat menutup taksiran biaya penuh yang merupakan jumlah biaya variabel (biaya produksi variabel dan biaya non produksi variabel) dan biaya tetap (biaya produksi tetap dan biaya nonproduksi tetap) yang akan dikeluarkan ditambah dengan laba Wajal: ,

Laba wajar ditentukan sebesar tarif kembalian investasi yang diharapkan, yang dihitung sebesar prosentase tertentu dari aktiva penuh. Oleh karena itu, dalam keadaan normal harga jual suatu produk atau jasa harus dapat menutup taksiran biaya penuh produk atau jasa tersebut ditambah dengan laba yang wajar.

Untuk dapat menutup biaya penuh suatu produk atau jasa, penentuan harga jual dalam keadaan normal memerlukan biaya penuh dan aktiva penuh masa yang akan datang sebagai dasar. Jika pendekatan *Full Costing* digunakan dalam penentuan harga jual adalah sebagai berikut :

**Harga jual = Biaya Produksi + Biaya Nonproduksi + laba yang diharapkan**

Jika rumus tersebut dinyatakan dengan cara lain, harga jual sama dengan biaya produksi ditambah markup (yang besarnya sama dengan biaya produksi ditambah dengan laba yang diharapkan). Laba yang diharapkan ditentukan dalam bentuk persentase dari investasi (aktiva penuh). Dengan cara tersebut harga jual dengan pendekatan *Full Costing* dihitung dengan rumus :

**Harga jual = Biaya produksi + markup**

**Biaya Markup =  $\frac{\text{Biaya non produksi} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Biaya produksi}}$**

**Biaya Markup =  $\frac{\text{Biaya non produksi} + (v\% \times \text{aktiva penuh})}{\text{Biaya produksi}}$**

Dari rumus di atas, dapat dihitung harga jual normal dengan pendekatan *Full Costing* untuk anggaran bulan berikutnya adalah *sebagai berikut* :

$$\text{Markup} = \frac{\text{Rp } 22.800.000 + (25\% \times \text{Rp } 150.000.000)}{\text{Rp } 1.284.430.000}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \text{Biaya produksi per kg} + \text{markup} \\ &= \text{Rp } 13.379,5 + (4,7\% \times \text{Rp } 13.379,5) \\ &= \text{Rp } 14.008,3 \end{aligned}$$

Pada tabel 10 disajikan laporan harga pokok penjualan yang menggunakan pendekatan *Full Costing* adalah sebagai berikut :

**Tabel 10 : Harga Pokok Penjualan Untuk Bulan Januari - Desember 2011**

Uraian	Jumlah
Biaya bahan baku	Rp 1.134.000.000,00
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 57.600.000,00
Biaya overhead pabrik	Rp 92.830.000,00
Total biaya produksi	Rp 1.284.430.000,00
WIP awal	-
WIP akhir	( - )
Harga pokok produksi persediaan barang jadi :	Rp 1.284.430.000,00
Awal	-
Akhir	( - )
Harga Jual Penjualan	Rp 1.184.430.000,00

Sumber data: UD. JAYA MULIA

Pada tabel 11 disajikan laporan laba rugi yang menggunakan pendekatan *Full Costing* dalam penentuan kos produk.

**Tabel 11 : UD. Jaya Mulia Laporan Laba Rugi Pendekatan *Full Costing***

Hasil Penjualan :	
96.000 x Rp. 14.008,3	Rp 1.344.796.800,00
Kos Produk yang dijual :	
96.000 x Rp. 13.379,5	( Rp 1.284.432.000,00 )
Laba Bruto	Rp 60.364.800,00
Biaya nonproduksi	(Rp 22.800.000,00 )
Laba bersih yang diinginkan	Rp 37.564.800,00
Kembalian investasi :	
Rp. 37.564.800,00 : Rp. 150.000.000,00 = 25,1% atau 25%	

Sumber data: UD. JAYA MULIA

Pada tabel 12 disajikan laporan Harga pokok penjualan yang menggunakan pendekatan *Variabel Costing* adalah sebagai berikut :

**Tabel 12 : Harga Pokok Penjualan Untuk Bulan Januari - Desember 2011**

Uraian	Jumlah
Biaya bahan baku	Rp 1.134.000.000,00
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 57.600.000,00
Biaya overhead pabrik variabel	Rp 30.556.000,00
Total biaya produksi	Rp 1.222.156.000,00
WIP awal	-
WIP akhir	( - )
Harga pokok produksi persediaan barang jadi :	Rp 1.222.156.000,00
Awal	-
Akhir	( - )
Harga Jual Penjualan	Rp 1.222.156.000,00

Sumber data: UD. Jaya Mulia

Pada tabel 13 disajikan laporan laba rugi yang menggunakan pendekatan *Variabel Costing* dalam penentuan kos produksi.

**Tabel 13 : UD. Jaya Mnlia Laporan Laba Rugi Pendekatan *Variabel Costing***

Hasil Penjualan : 96.000 x Rp. 13.774,7	Rp	1.344.796.800,00
Kos Produk yang dijual : 96.000 x Rp. 12.730,8	( Rp	1.284.432.000,00 )
Laba Bruto	Rp	100.214.400,00
Biaya tetap	(Rp	62.320.004,00 )
Laba bersih yang diinginkan	Rp	37.942.396,00
Kembalian investasi : Rp. 37.942.396,00 : Rp. 150.000.000,00 = 25,3% atau 25%		

Sumberdata : UD.JAYAMULIA

Dari perhitungan di atas dapat diketahui bahwa persediaan harga jual dalam keadaan normal baik menggunakan pendekatan *Full Costing* dan *Variabel Costing* adalah sama. Perbedaan yang mendasar adalah dari penggunaan biaya, baik biaya variabel dan tetap. Pendekatan *Full Costing* dalam penentuan harga jual normal menggunakan biaya penuh yang terdiri dari biaya produksi dan biaya nonproduksi. Pendekatan *Variabel Costing* dalam penentuan menggunakan biaya penuh biaya variabel dan biaya tetap.

Apabila penentuan harga jual dengan metode cost-plus pricing dengan *Full Costing* dan *Variabel Costing* sebagai berikut:

**a. Unsur biaya penuh dengan pendekatan *Full Costing***

Biaya bahan baku	Rp	1.134.000.000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp	57.600.000

<b>Biaya overhead pabrik</b>	Rp	<u>70.030.000</u>
Taksiran total biaya produksi	Rp	1.261.630.000
Biaya administrasi & umum	Rp	2.800.000
Biaya pemasaran	Rp	20.000.000
Taksiran total biaya komersial	Rp	22.800.000
Taksiran biaya penuh	Rp	1.284.430.000

**Perhitungan markup:**

Biaya administrasi & umum	Rp	2.800.000
Biaya pemasaran	Rp	20.000.000
Laba yang diharapkan :		
25 % x Rp 150.000.000	Rp	<u>37.500.000</u>
Jumlah	Rp	60.300.000
Biaya produksi	Rp	<u>1.284.430.000</u> :
Persentase markup	=	4,7%

Perhitungan harga jual :

Biayaproduksi	Rp	1.284.430.000
Markup: 4,8% x Rp1.284.430.000	Rp	60.368.210
Jumlah harga jual	Rp	1.344.798.210
Volume produk 96.000: Harga jual per kg	Rp	14.008,3

**b. Unsur biaya penuh dengan pendekatan *Variabel Costing***

Biaya variabel :

Biaya bahan baku	Rp	1.134.000.000
BiayaTKL	Rp	57.600.000
BOP variabel	Rp	<u>7:776.000</u>
Taksiran total biaya produksi variable	Rp	1.199.376.000
Biaya adminstrasi variable	Rp	2.784.000
Biaya pemasaran variabel	Rp	<u>19.996.000</u>
	<b>Rp</b>	<b>22.780.000</b>
Taksiran total biaya variable	Rp	1.222.156.000

<b>Biaya tetap :</b>		
Biaya overhead pabrik tetap	Rp	62.254.004
Biaya adm. & umum tetap	Rp	15.996
Biaya pemasaran tetap	Rp	32.004
Total biaya tetap	Rp	62.301.974
Taksiran biaya penuh	Rp	1.284.457.974
Perhitungan markup:		
Biaya tetap	Rp	62.301.974
Laba yang diharapkan :		
25% x Rp 150.000.000 =	Rp	37.500.000
Jumlah	Rp	99.801.974
Biaya variabel	Rp	1.222.156.000 :
Prosentase markup 8,2 %		
Perhitungan harga jual :		
Biayavariabel	Rp	1.222.156.000
Markup:		
8,2% x Rp 1.222.156.000 =	Rp	100.216.792
Jumlah harga jual	Rp	1.322.237.792
Volume produk 96.000:		
Harga jual per-kg	Rp	13.773,3

Berdasarkan perhitungan harga jual, baik menggunakan pendekatan *Full Costing* dan *Variabel Costing* terlihat bahwa harga jual per kg tambang rafia dengan menggunakan 2 pendekatan adalah berbeda. Perbedaan yang mendasar adalah terletak pada penggunaan biaya variabel dan tetap. Penentuan harga jual normal menurut pendekatan *Full Costing* sebesar Rp 14.008,3 per kg sedangkan harga jual dengan pendekatan *Variabel Costing* sebesar Rp 13.774,7 per kg.

Begitu pula dengan metode cost-plus pricing harga jual dengan pendekatan *Full Costing* sebesar Rp 14.008,3 per kg dan *Variabel Costing* sebesar Rp 13.773,3 per kg adalah beda.

Dengan demikian Analisis *Variabel Costing* lebih tepat untuk pengambilan

keputusan jangka pendek antara lain : Perencanaan laba jangka pendek, keputusan menerima/menolak pesanan khusus dan pengendalian biaya.

### **Simpulan**

Dari pembahasan diatas tampak bahwa hasil analisis mengenai dampak dari perbedaan penerapan *Full Costing* dan *Variabel Costing* untuk menentukan harga jual bahwa dengan metode *Full Costing* harga jual Rp 14.008,3 per kg dan laba yang diperoleh sebesar Rp 37.514.800,00. Sedangkan metode *Variabel Costing* harga jual Rp 13.774,7 per kg dan laba yang diperoleh sebesar Rp 37.942.396,00. Sehingga dapat disimpulkan bahwa perbedaan yang mendasar terletak path penggunaan biaya produksi dan biaya non produksi untuk pendekatan *Full Costing*. Sedangkan pendekatan *Variabel Costing* penentuan harga jual menggunakan biaya penuh yang terdiri dari biayavariabel dan tetap.

### **Saran**

Dari simpulan diatas disarankan kepada UD. Jaya Mulia agar dalam penetapan harga jual, selain berdasarkan pada keseluruhan biaya-biaya yang terjadi baik yang bersifat variabel maupun tetap ditambah dengan laba yang diinginkan, juga diadakan pengelompokkan biaya berdasarkan biaya sehingga tidak terjadi pengeluaran yang besar yang akan mengurangi laba perusahaan. Bila tidak ada pengelompokkan biaya, maka biaya yang dikeluarkan lebih tinggi sehingga perusahaan akan mengalami kerugian. Karena maksud dari pengelompokkan biaya adalah berhubungan dengan penentuan harga jual produk untuk mendapatkan laba yang diinginkan perusahaan.

Selain itu, hendaknya penetapan harga jual selain berdasarkan pada keseluruhan biaya-biaya yang terjadi baik yang bersifat variabel maupun tetap ditambah dengan laba yang diinginkan, juga pengelompokkan biaya berdasarkan biaya sehingga tidak terjadi pengeluaran yang besar yang akan mengurangi laba perusahaan.

Kemungkinan bila tidak ada pengelompokkan biaya, maka biaya yang dikeluarkan lebih tinggi sehingga perusahaan akan mengalami kerugian. Karena maksud dari pengelompokkan biaya adalah berhubungan dengan penentuan harga jual produk untuk mendapatkan laba yang diinginkan perusahaan.

Untuk penentuan harga jual, sebaiknya UD. Jaya Mulia memilih penetapan



harga jual normal dengan metode *Variabel Costing*.

Karena dengan penetapan harga jual tersebut dapat meramalkan harga jual pada bulan berikutnya sesuai dengan laba yang diharapkan perusahaan. Sehingga perusahaan tidak terjadi kerugian karena jumlah biaya yang dikeluarkan jauh lebih besar dari pada pendapatan.

#### **Daftar Pustaka**

Mulyadi 1991 *Akuntansi Biaya* Aditya Media, Edisi kelima, Yogyakarta.

Roy G. Garrison, 1982, *Akuntansi Manajemen*, Edisi ketiga.

R. A. Supriyono, *Akuntansi Biaya, Perencanaan dan Pengendalian Serta Pembuatan Keputusan*, 1982, BPFE, Edisi kedua, Yogyakarta.

R. A. Supriyono, S. U., *Akuntansi, Akuntansi Biaya, Pengumpulan Biaya-Biaya dan Penentuan Harga Pokok*, 1983, BPFE, Edisi Kedua, Yogyakarta.

Mulyadi, 1993, *Akuntansi Manajemen*, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Edisi Kedua, Yogyakarta. Volume VIII Nomor 1, Pebruari 2013

Hamanto, 1992, *Akuntansi Maya*, BPFE, Edisi Pertama, Yogyakarta.

Usry Milton F., and Adolph, 1992, *Akuntansi Maya*, Buku I dan II, Edisi Kedelapan, Alih Bahasa Herman Wibowo, Erlangga, Jakarta.

Mas'ud Mchoedz, 1994, *Akuntansi Manajemen*, Edisi Keempat, Buku Dos, BPFE, Yogyakarta.

Slamet Sugiri, 1994, *Akuntansi Manajemen, Konsep Manfaat dan Rekayasa*, UGM Salemba Empat, Edisi Kelima, Jakarta.

Krismiaji, 2002, *Dasar-dasar Akuntansi Manajemen*, Unit dan Percetakan AMP YKPN, Cetakan Pertama, Yogyakarta.

# Dampak Dari Perbedaan Dan Penerapan Full Costing Dengan Variabel Costing Sebagai Alat Bantu Manajemen Untuk Menentukan Kebijaksanaan Harga Jual Produk Pada UA. Jaya Mulia

---

## ORIGINALITY REPORT

---

**7** %

SIMILARITY INDEX

**8** %

INTERNET SOURCES

**12** %

PUBLICATIONS

**19** %

STUDENT PAPERS

---

## MATCH ALL SOURCES (ONLY SELECTED SOURCE PRINTED)

---

28%

★ [es.scribd.com](https://es.scribd.com)

Internet Source

---

Exclude quotes  On

Exclude bibliography  On

Exclude matches  < 2%