

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Manajemen Berdasarkan Aktivitas

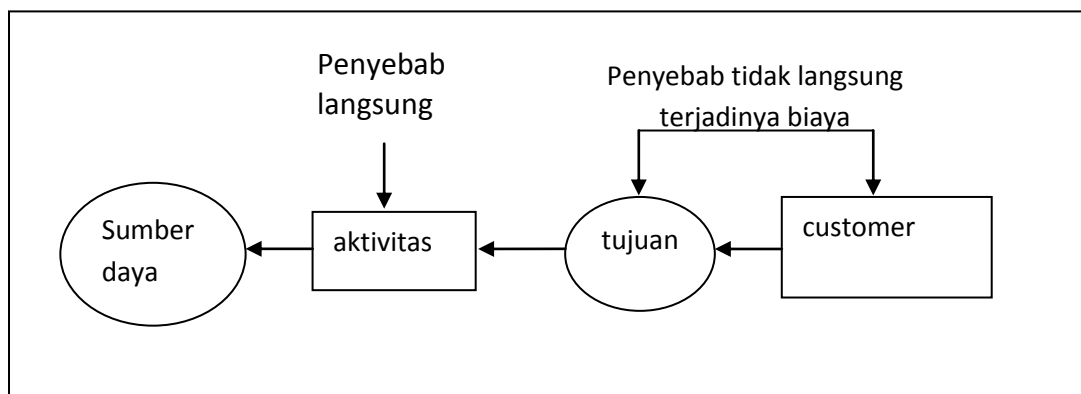
Raiborn dan Kinney (2011:150), Meskipun secara khusus dirancang sebagai fungsi akuntansi, perhitungan biaya produksi adalah menjadi perhatian utama bagi seluruh manajer. Keuntungan dari produk atau pasar tertentu, kebijakan penentuan harga produk dan investasi untuk mendukung produksi adalah isu yang melampaui bidang akuntansi ke bagian dari bidang strategi perusahaan, pemasaran dan keuangan. Dalam suatu teori, biaya untuk memproduksi suatu produk atau untuk menjalankan suatu jasa bukanlah suatu masalah bila terdapat cukup tinggi untuk menutupi biayanya dan menyediakan margin keuntungan yang beralasan.

Komponen utama dalam manajemen berdasarkan aktivitas adalah analisis aktivitas (*activity analy*), yang merupakan suatu proses mempelajari aktivitas juga untuk membaginya serta untuk merancang suatu jalan untuk meminimalisir atau menyingkirkan aktivitas yang tidak bernilai tambah.

2.2 Pengertian dan Pengklasifikasian Biaya

2.2.1 Pengertian Biaya

Aktivitas merupakan penyebab langsung terjadinya suatu biaya. Penyediaan produk/jasa merupakan penyebab suatu aktivitas dilaksanakan. Produk/jasa suatu yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan tertentu *customer*. Gambar 2.1 melukiskan berbagai faktor yang menjadi penyebab terjadinya suatu biaya.



Gambar 2.1 Berbagai faktor yang menjadi penyebab terjadinya suatu biaya

Pengertian biaya menurut Hansen dan Mowen (2006 : 40), “Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa datang bagi organisasi”.

Menurut Bustami dan Nurlela (2010 : 7), “Biaya atau *cost* adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Biaya ini belum habis masa pakainya, dan digolongkan sebagai aktiva yang dimasukkan dalam neraca. Contohnya persediaan bahan baku, persediaan produk dalam proses, persediaan produk selesai dan supplies atau aktiva yang belum digunakan”.

Sedangkan menurut Siregar dkk (2014 : 23), “Biaya adalah kos barang atau jasa yang telah memberikan manfaat yang digunakan untuk memperoleh pendapatan. Biaya akan dikurangkan dari pendapatan untuk menentukan laba atau rugi pada suatu periode sehingga biaya akan dicantumkan dalam laporan laba rugi”.

2.2.2 Pengklasifikasian Biaya

Menurut Siregar dkk (2014:25), Pengklasifikasian biaya secara berbeda diperlukan untuk member informasi biaya yang berbeda untuk melayani kebutuhan manajerial yang berbeda pula. Pada dasarnya biaya dapat diklasifikasikan berdasarkan pada hal-hal berikut ini:

1. Hubungan biaya dengan produk
2. Hubungan biaya dengan volume kegiatan
3. Elemen biaya produksi
4. Fungsi pokok perusahaan
5. Hubungan biaya dengan proses pokok manajerial

2.2.2.1 Hubungan Biaya Dengan Produk

Biaya erat hubungannya dengan produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Biaya yang terjadi ada yang dapat dan mudah ditelusuri ke suatu produk dan ada yang sulit. Menurut Siregar dkk (2014 : 26), Berdasarkan hubungannya dengan produk, biaya digolongkan menjadi dua, yaitu:

1. Biaya langsung
Biaya yang dapat ditelusuri ke produk. Contohnya biaya bahan baku.
2. Biaya tidak langsung

Biaya yang tidak dapat secara langsung ditelusuri ke produk. Contohnya sewa peralatan pabrik.

2.2.2.2 Hubungan Biaya dengan Volume Kegiatan

Volume kegiatan perusahaan dapat berubah-ubah disesuaikan dengan permintaan pasar dan kemampuan perusahaan. Pada saat permintaan perusahaan meningkat dan perusahaan mampu memenuhi kebutuhan tersebut, perusahaan akan menaikkan volume produksinya. Perubahan volume ini dapat memengaruhi biaya yang terjadi. Berdasarkan hubungannya dengan perubahan kegiatan ini, biaya diklasifikasikan menjadi tiga:

1. Biaya variabel (*variable cost*)

Biaya yang jumlah totalnya berubah proporsional dengan perubahan volume kegiatan atau produksi tetapi jumlah per unitnya tidak berubah. Karena terpengaruh oleh volume kegiatan, biaya variabel akan menjadi nol bila volume kegiatan juga nol. Contohnya biaya bahan baku, biaya upah tenaga kerja langsung dan upah lembur.

2. Biaya tetap (*fixed cost*)

Biaya yang jumlah totalnya tidak terpengaruh oleh volume kegiatan dalam kisaran volume tertentu. Contohnya biaya sewa bangunan kantor atau pabrik, asuransi pabrik dan depresiasi gedung pabrik.

3. Biaya campuran (*mixed cost*)

Biaya yang jumlahnya terpengaruh oleh volume kegiatan perusahaan tetapi tidak secara proporsional. Bila tidak ada kegiatan atau volume kegiatan nol biaya campuran tidak akan menjadi nol, tetapi bila volume kegiatan bertambah banyak, biaya campuran akan bertambah banyak. Contohnya tagihan listrik, meskipun dalam bulan tertentu perusahaan tidak menggunakan listrik sama sekali, tetapi perusahaan akan tetap membayar listrik.

2.2.2.3 Elemen Biaya Produksi

Fungsi pokok perusahaan terutama perusahaan manufaktur terdiri atas fungsi produksi, fungsi pemasaran, serta fungsi administrasi dan umum. Fungsi produksi terdiri atas berbagai kegiatan untuk mengubah bahan baku menjadi barang jadi. Fungsi pemasaran terdiri dari berbagai kegiatan untuk memasarkan produk ke pembeli. Fungsi

administrasi dan umum terdiri atas berbagai kegiatan untuk mendukung fungsi lainnya. Apabila biaya diklasifikasikan berdasarkan elemen biaya produksi maka biaya dibagi menjadi tiga, yaitu:

1. Biaya bahan baku

Besarnya nilai bahan baku yang dimasukkan ke dalam proses produksi untuk diubah menjadi barang jadi. Dan merupakan bagian penting biaya barang yang digunakan untuk memproduksi barang jadi. Sebagai contoh, untuk membuat buku diperlukan bahan kertas, tinta, lem dan benang. Nilai bahan yang paling banyak untuk membuat buku adalah kertas maka biaya kertas ini akan dimasukkan ke biaya bahan baku. Bahan-bahan lain, karena jumlahnya tidak material, dianggap sebagai bahan penolong dan akan dikelompokkan ke biaya overhead pabrik.

2. Biaya tenaga kerja

Besarnya biaya yang terjadi untuk menggunakan tenaga karyawan dalam mengerjakan proses produksi. Biaya tenaga kerja dibedakan menjadi dua kelompok yaitu biaya tenaga kerja langsung dan biaya tenaga kerja tidak langsung.

3. Biaya overhead pabrik adalah biaya overhead pabrik.

Biaya-biaya yang terjadi dipabrik selain biaya bahan baku maupun biaya tenaga kerja. Biaya bahan penolong dan biaya tenaga kerja tidak langsung adalah biaya overhead pabrik. Biaya overhead pabrik lain adalah sewa pabrik, depresiasi peralatan pabrik, dan asuransi pabrik. Biaya overhead sulit ditelusuri ke suatu produk.

2.1.2.4 Fungsi Pokok Perusahaan

Berdasarkan fungsi pokok perusahaan, biaya dapat diklasifikasi menjadi tiga:

1. Biaya produksi (*production cost*)

Biaya ini terdiri atas tiga jenis biaya, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik

2. Biaya pemasaran (*marketing cost*)

Biaya yang terjadi dalam rangka memasarkan produk.

3. Biaya administrasi dan umum (*general and administration expense*)

Biaya yang terjadi dalam rangka mengarahkan, menjalankan dan mengendalikan perusahaan untuk memproduksi barang jadi. Biaya ini meliputi biaya gaji pegawai, biaya perlengkapan dan biaya utilitas.

2.2.2.5 Hubungan Biaya dengan Proses Pokok Manajerial

Proses pokok manajerial meliputi perencanaan, pengendalian, dan penilaian kinerja. Ada beberapa istilah biaya yang sering digunakan dalam rangka melaksanakan fungsi pokok manajerial di atas, meliputi:

1. Biaya standar (*standard cost*)
2. Biaya aktual (*actual cost*)
3. Biaya terkendali (*controllable cost*)
4. Biaya tidak terkendali (*uncontrollable cost*)
5. Biaya komitmen (*committed cost*)
6. Biaya diskresioner (*discretionary cost*)
7. Biaya relevan (*relevant cost*)
8. Biaya kesempatan (*opportunity cost*)

2.3 Pengertian Activity Based Costing

Activity Based Costing pertama-tama menelusuri biaya aktivitas yang kemudian produk. Asumsi yang mendasari adalah aktivitas-aktivitas memakai sumber-sumber daya dan produk, sebagai gantinya memakai aktivitas. Kalkulasi biaya berdasarkan aktivitas pada umumnya digunakan untuk perusahaan yang memiliki beberapa jenis produk. Aktivitas biaya overhead dikonsumsi secara bersama-sama oleh berbagai macam produk. Oleh sebab itu biaya overhead pabrik harus ditelusuri berdasarkan aktivitas produk yang mengkonsumsinya (Prawironegoro dan Purwanti, 2009:43)

Menurut Hansen dan Mowen (2006 : 153), “ABC merupakan proses dua tahap. Akan tetapi, dalam sistem biaya ABC menekankan penelusuran langsung dan penelusuran penggerak (menekankan hubungan sebab akibat) sedangkan sistem biaya tradisional cenderung intensif alokasi (sangat mengabaikan hubungan sebab akibat)”.

Pendapat dari Mulyadi(2007:95) tentang ABC *system* adalah sistem informasi biaya yang bermanfaat untuk memantau implementasi rencana. Sistem ini

merupakan alat manajemen kontemporer yang didesain untuk diterapkan dalam berbagai jenis perusahaan: manufaktur, jasa dan dagang.

Selain itu Ahmad Dunia dan Wasilah (2011:320) mendefenisikan ABC (*Activity based costing*) sebagai suatu sistem pendekatan perhitungan biaya yang dilakukan berdasarkan aktivitas-aktivitas yang ada di perusahaan.

Sedangkan Siregar dkk (2013:240) mengemukakan bahwa “*Activity based costing* (ABC) merupakan metode penentuan biaya produk yang pembebanan biaya overhead berdasarkan pada aktivitas-aktivitas yang dilakukan dalam kaitannya dengan proses produksi.

2.4 Karakteristik *Activity Based Costing*

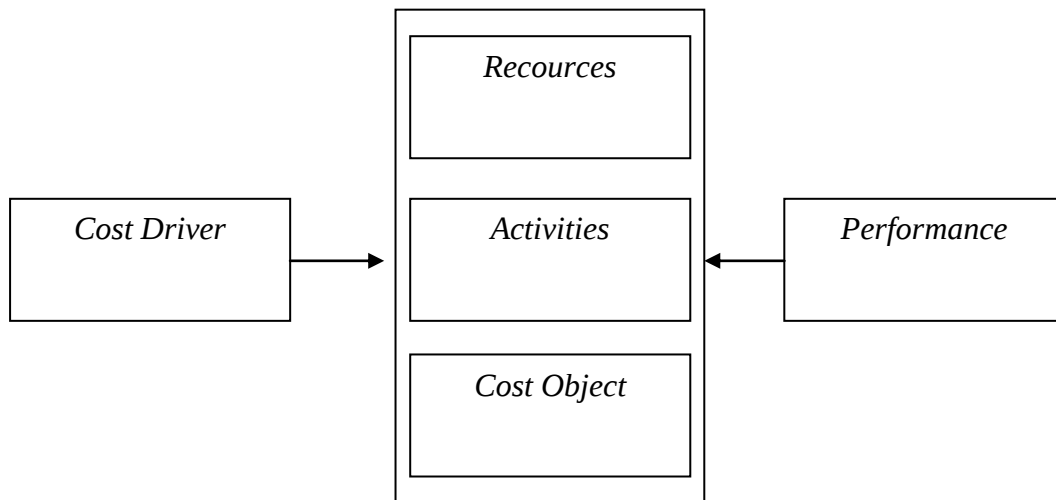
Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, *Activity Based Costing system* merupakan suatu *competitive necessity*-sistem informasi yang memungkinkan perusahaan mampu bersaing di pasar global yang sangat kompetitif. Menurut Mulyadi (2007:95) *Activity Based Costing system* merupakan sistem informasi biaya yang didesain dalam era teknologi informasi, yang memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Menyediakan informasi detail, baik informasi keuangan maupun nonkeuangan.
2. Menyediakan informasi untuk pemberdayaan karyawan agar menjadi *business people*, tidak sekedar karyawan gajian (*hired hands*).
3. Menyediakan informasi biaya untuk kepentingan *customer-nya-operating personnel*.
4. Menyediakan informasi biaya multidimensi bagi *operating personnel*.

2.5 Konsep Dasar *Activity Based Costing*

Activity Based Costing suatu sistem yang terfokus pada aktivitas-aktivitas yang dilakukan untuk menghasilkan produk atau jasa. Menyediakan informasi perihal aktivitas-aktivitas dan sumber daya yang dibutuhkan untuk melaksanakan kejadian atau transaksi yang merupakan pemicu biaya (*cost driver*) yang bertindak sebagai factor penyebab dalam pengeluaran biaya dalam organisasi. Dalam sistem ABC, biaya

ditelusuri ke aktivitas dan kemudian ke produk. Serta mengansumsikan bahwa aktivitas-aktivitaslah yang mengkonsumsi sumber daya dan bukannya produk.



Gambar 2.2 Konsep dasar ABC

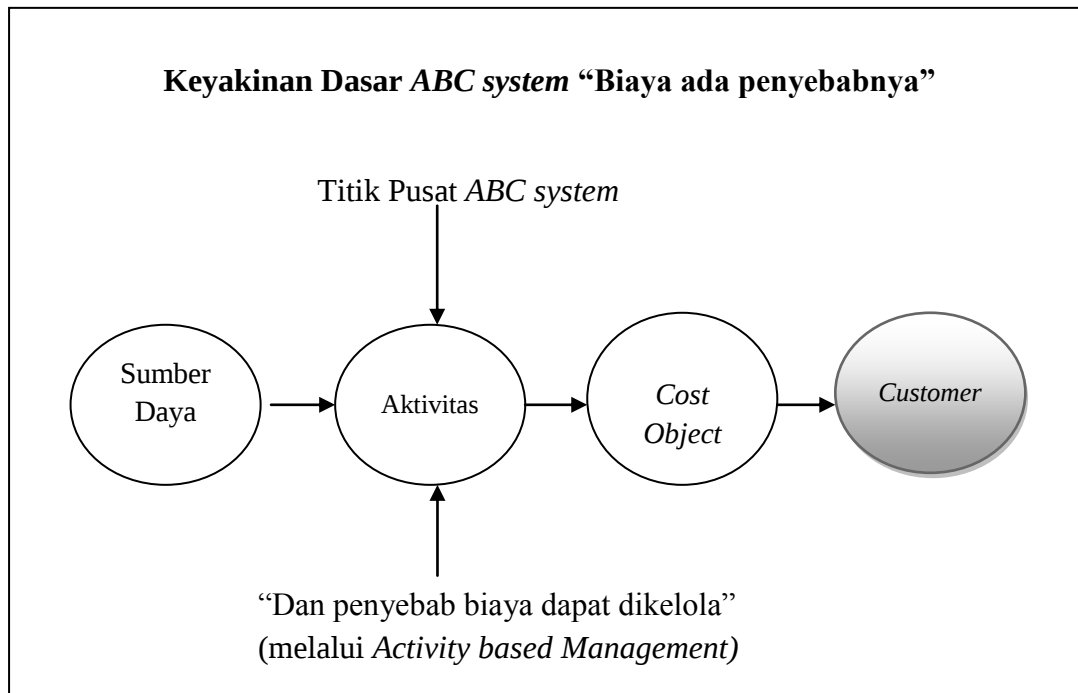
Mulyadi (2007:52) mengungkapkan dua filsafah atau keyakinan dasar yang melandasi *ABC system*:

1. *Cost is coused*

Biaya ada penyebabnya dan penyebab biaya adalah aktivitas. Dengan demikian, pemahaman yang mendalam tentang aktivitas yang menjadi penyebab timbulnya biaya akan menempatkan personel perusahaan pada posisi dapat mempengaruhi biaya. *ABC system* berangkat dari keyakinan dasar bahwa sumber daya menyediakan kemampuan untuk melaksanakan aktivitas, bukan sejadar menyebabkan timbulnya biaya yang harus dialokasikan.

2. *The couse of cost can be managed*

Penyebab terjadinya biaya (yaitu aktivitas) dapat dikelola. Melalui pengolaan terhadap aktivitas yang menjadi penyebab terjadinya biaya, personel perusahaan dapat mempengaruhi biaya. Pengelolaan terhadap aktivitas memerlukan berbagai informasi tentang aktivitas.



Gambar 2.3 Keyakinan Dasar ABC system “Biaya ada penyebabnya”

2.6 Prosedur Pembebanan Biaya Overhead Pabrik dengan Activity Based Costing Method

Pada *activity based costing method* meskipun pembebanan biaya-biaya overhead pabrik dan produk juga menggunakan dua tahap seperti akuntansi biaya, tetapi pusat biaya yang dipakai untuk pengumpulan biaya-biaya pada tahap pertama dan dasar pembebanan dari pusat biaya kepada produk pada tahap kedua sangat berbeda dengan akuntansi biaya. ABC menggunakan lebih banyak cost driver bila dibandingkan dengan sistem pembebanan biaya pada akuntansi biaya.

Menurut Mulyadi (2007:11) prosedur pembebanan biaya *overhead* dengan *Activity Based Costing Method* melalui dua tahap kegiatan:

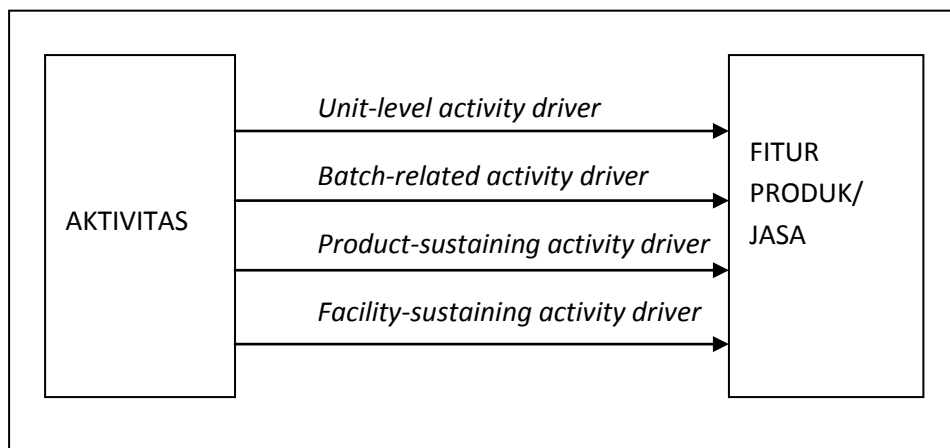
1. Tahap Pertama: Pembebanan sumber daya ke aktivitas

Biaya dalam hubungannya dengan aktivitas dapat digolongkan ke dalam dua kelompok: (1) biaya langsung aktivitas (*direct expense*) adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai, yaitu aktivitas. Jika sesuatu yang dibiayai tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan dikeluarkan atau tidak terjadi. Dengan demikian

biaya langsung akan mudah diidentifikasi dengan sesuatu yang dibiayai melalui penelusuran langsung (*direct tracing*). (2) biaya tidak langsung aktivitas (*indirect expense*) adalah biaya yang penyebab terjadinya lebih dari satu aktivitas. Untuk membebankan biaya tidak langsung aktivitas kepada aktivitas ditempuh salah satu aktivitas.

2. Tahap kedua: pembebanan *activity cost* ke produk/jasa

Tahap kedua ini diujukan untuk menghitung secara akurat kos fitur produk/jasa. Akurasi perhitungan kos fitur produk/jasa dicapai dengan penggunaan berbagai macam *activity driver* yang mencerminkan konsumsi aktivitas oleh setiap fitur produk/jasa. Pada gambar 2.4 dilukiskan berbagai *activity driver* yang dapat digunakan untuk membebankan biaya aktivitas ke produk/jasa.



Gambar 2.4 tahap Kedua: pembebanan biaya aktivitas ke fitur produk/jasa

Unit-level activity driver adalah jenis aktivitas yang dikonsumsi oleh fitur produk/jasa berdasarkan unit yang dihasilkan oleh aktivitas tersebut. Aktivitas produksi dikonsumsi oleh fitur produk berdasarkan jumlah unit produk yang dihasilkan oleh aktivitas tersebut.

Batch-related activity driver adalah jenis aktivitas yang dikonsumsi oleh fitur produk/jasa berdasarkan jumlah *batch* produk yang diproduksi. *Batch* adalah sekelompok produk/jasa yang diproduksi dalam satu kali proses.

Product-sustaining activity driver adalah jenis aktivitas yang dikonsumsi oleh fitur produk/jasa berdasarkan jenis fitur produk yang dihasilkan oleh aktivitas tersebut. Sebagai contoh adalah aktivitas desain dan pengembangan produk dikonsumsi oleh fitur produk berdasarkan jenis fitur produk yang dihasilkan oleh aktivitas tersebut.

Facility-sustaining activity driver adalah jenis aktivitas yang dikonsumsi oleh fitur produk/jasa berdasarkan fasilitas yang dinikmati oleh fitur produk yang diproduksi. Fasilitas adalah sekelompok sarana dan prasarana yang dimanfaatkan untuk proses pembuatan fitur produk atau penyerahan fitur jasa.

Tabel 2.1 Tingkat Dan Contoh Dari Aktivitas, Biaya Dan Pemicu

Tingkat			
Unit	Batch	Produk	Fasilitas
Contoh Aktivitas • Pemotongan • Penyolderan • Pengecatan • Perakitan • Pengepakan	• Penjadwalan • Persiapan • Pencampuran • Pemindahan	• Pendesain • Pengembangan • Pembuatan prototype • Periklanan • Pergudangan	• Pemanasan • Penerangan • Pendinginan • Penyediaan keamanan
Contoh Biaya • Bagian dari listrik dan bahan baku tidak langsung	• Gaji pegawai yang melakukan penjadwalan, persiapan, atau penanganan bahan baku	• Gaji desainer dan programmer • Biaya iklan • Biaya paten	• Penyusutan • Asuransi • Pajak
Contoh Pemicu Aktivitas • Unit atau pon output • Jam tenaga kerja langsung • Jam mesin	• Jumlah batch, persiapan, pergerakan bahan baku atau pesanan produksi	• Jumlah produk, perubahan desain, atau jam desain	• Luas ruang yang ditempati dalam satuan meter persegi

2.7 Perbedaan antara *Activity Based Costing* dan *Traditional Costing*

Perbedaan penerapan *Activity Based Costing* dan *Traditional Costing* menurut Ahmad Dunia dan Wasilah (2011:321) adalah pada cara pengalokasian biaya-biaya tidak langsung kepada objek biaya. Untuk biaya langsung, dapat dilakukan dengan cara pembebanan langsung kepada masing-masing objek biaya karena dapat dilakukan penelusuran secara mudah. Untuk biaya tidak langsung, tidak mungkin dilakukan penelusuran langsung pada objek biaya, karena banyak jenis biaya yang harus dibebankan tetapi tidak ditemukan hubungannya dengan objek biayanya.

Pada *Traditional Costing*, biasanya seluruh biaya tidak langsung akan dikumpulkan dalam satu pengelompokan biaya (*cost pool*), kemudian seluruh total biaya tersebut dialokasikan dengan satu dasar peengalokasikan biasanya berdasarkan hubungan sebab akibat yang paling mewakili sebagian besar biaya tidak langsung. Misalnya, jika biaya tidak langsung suatu perusahaan didominasi oleh biaya overhead pabrik yang sangat otomatis prosesnya, maka bisa saja dasar pengalokasian yang dipilih adalah jam kerja mesin.

Pada *ABC system*, seluruh biaya tidak langsung akan dikumpulkan dalam beberapa pengelompokan biaya (*cost pool*) sesuai dengan aktivitas masing-masing yang berhubungan, kemudian masing-masing kelompok biaya tersebut dihubungkan dengan masing-masing aktivitas tersebut dan dialokasikan berdasarkan aktivitasnya masing-masing. Pemilihan kelompok biaya biasanya berdasarkan aktivitas yang sesuai dengan hierarki biaya dan hamper sama kegiatannya. Sedangkan untuk pemilihan dasar alokasi adalah jumlah aktivitas dalam setiap kelompok biaya tersebut.

Perbedaan antara *Activity Based Costing* dan *Traditional Costing* dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 2.2 Perbedaan antara *Activity Based Costing* dan *Traditional Costing*

Keterangan	<i>Traditional Costing</i>	<i>Activity Based Costing</i>
Tujuan	<i>Inventory valuation</i>	<i>Product costing</i>
Lingkup	Tahap produksi	Tahap desain, tahap produksi, dan tahap dukungan logistic
Fokus	Biaya bahan baku, biaya tenagakerja langsung	Biaya <i>overhead</i> pabrik

Periode	Periode akuntansi	Dasar hidup produk
Teknologi informasi yang digunakan	Metode manual	Komputer telekomunikasi

2.8 Manfaat Penerapan sistem ABC

Manfaat penerapan sistem ABC menurut Ahmad Dunia dan Wasilah (2011:331), yaitu:

1. Membantu mengidentifikasi ketidakefisienan yang terjadi dalam proses produksi, baik per departemen, per produk ataupun per aktivitas. Hal ini mungkin dilakukan dengan proses ABC, mengingat penerapan sistem ABC harus dilakukan melalui analisis atas aktivitas yang terjadi di seluruh perusahaan.
2. Membantu pengambilan keputusan dengan baik karena perhitungan biaya atas suatu objek biaya menjadi lebih baik karena perhitungan biaya atas suatu objek biaya menjadi lebih akurat, hal ini disebabkan karena perusahaan lebih mengenal perilaku biaya overhead pabrik dan dapat membantu mengalokasikan sumber daya yang dimiliki perusahaan untuk objek yang lebih menguntungkan.
3. Membantu mengendalikan biaya (terutama biaya overhead pabrik) kepada level individual dan level departemental. Hal ini dapat dilakukan mengingat ABC lebih focus pada biaya per unit (*unit cost*) dibandingkan total biaya.

Sedangkan menurut Mulyadi (2007:93), manfaat ABC system adalah sebagai berikut:

1. Menyediakan informasi berlimpah tentang aktivitas yang digunakan oleh perusahaan untuk menghasilkan produk atau jasa bagi *customer*. ABC system menjadikan aktivitas sebagai titik pusat perhatian personel organisasi. Berbagai informasi yang berkaitan dengan aktivitas diidentifikasi dan disediakan bagi personel untuk memungkinkan personel memahami hubungan antara produk dan jasa dengan aktivitas dan hubungan antara aktivitas dengan sumber daya. Berdasarkan pemahaman ini, personel dapat

mengelola secara efektif sumber daya yang dikonsumsi oleh setiap aktivitas dan aktivitas yang dikonsumsi oleh produk dan jasa.

2. Menyediakan fasilitas untuk menyusun dengan cepat anggaran berbasis aktivitas (*activity-based budget*). *ABC system* menyediakan informasi berlimpah tentang aktivitas yang memungkinkan personel untuk merencanakan *improvement* terhadap aktivitas yang digunakan untuk memberikan layanan bagi *customer*. Berdasarkan informasi tentang aktivitas ini (misalnya informasi tentang *resource drivers*), personel juga dapat memprakirakan *cost reduction target* secara akurat sebagai hasil *improvement* yang direncanakan. Oleh karena *cost reduction target* disusun berdasarkan rencana pengurangan atau penghilangan yang jelas terhadap *non-value added activities*, maka kemungkinan keberhasilan pencapaiannya akan semakin tinggi, karena perhatian dan usaha personel ditujukan ke penyebab terjadinya biaya, yaitu aktivitas.
3. Menyediakan informasi biaya untuk memantau implementasi rencana pengurangan biaya
4. Menyediakan secara akurat dan multidimensi kos produk dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan.

2.9 Prosedur dan Pengertian Harga Jual dan *Mark-Up*

2.9.1 Prosedur Penetapan Harga Jual

Kebijakan penetapan harga oleh manajemen idealnya memastikan pemulihan (*recovery*) atas semua biaya dan mencapai laba, dalam kondisi yang sulit sekalipun. Meskipun penawaran dan permintaan biasanya merupakan faktor penentu dalam penetapan harga, penetapan harga jual yang menguntungkan memerlukan pertimbangan atas biaya. Tender kompetitif atas suatu pekerjaan tertentu, misalnya merupakan pengambilan keputusan penetapan harga yang sulit apabila hanya ada sedikit atau bahkan sama sekali tidak ada pengalaman di masa lampau dengan jenis produk atau jasa yang terlibat (Carter dan Usry, 2006:14)

Salah satu keputusan yang sulit dihadapi suatu perusahaan adalah menetapkan harga. Meskipun cara penetapan harga yang dipakai sama bagi setiap perusahaan yaitu

didasarkan pada biaya, persaingan, permintaan, dan laba. Tetapi kombinasi optimal dari faktor-faktor tersebut berbeda sesuai dengan sifat produk, pasarnya, dan tujuan perusahaan.

Menurut Ricky W dan Ronald Jeberd mengemukakan bahwa “penetapan harga jual adalah proses penentuan apa yang akan diterima suatu perusahaan dalam penjualan produknya”.

Perusahaan melakukan penetapan harga dengan berbagai cara. Pada perusahaan-perusahaan kecil harga biasanya ditetapkan oleh manajemen puncak bukannya oleh bagian pemasaran. Sedangkan pada perusahaan-perusahaan besar penetapan harga biasanya ditangani oleh manajer divisi dan lini produk. Bahkan disini manajemen puncak juga menetapkan tujuan dan kebijakan umum penetapan harga serta memberikan persetujuan atas usulan harga dari manajemen dibawahnya.

2.9.2 Pengertian harga Jual

Menurut Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo (2002:216), “Harga jual adalah harga beli suatu barang atau jasa dengan cara menentukan harga dengan menambah *mark-up*, jadi *mark-up* ini merupakan kelebihan harga jual diatas harga beli”.

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{mark-up}$$

Sedangkan menurut Mulyadi (2001:78), “Harga jual adalah harga suatu produk yang harus dapat menutup biaya penuh untuk menghasilkan produk atau jasa tersebut dan dapat menghasilkan laba wajar”.

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya Produksi} + \text{Biaya nonproduksi} + \text{Laba yang diharapkan}$$

2.9.3 Pengertian *Mark-up*

Menurut Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo (2002:216), “mendefinisikan *mark-up* adalah kelebihan harga jual di atas harga beli dari suatu produk barang”.

Menurut Mulyadi (2001:82), “*Mark-up* adalah persentase yang dibebankan kepada biaya dasar termasuk diantaranya adalah laba yang diinginkan dan setiap biaya yang tidak termasuk dalam biaya dasar”.

2.10 Faktor-faktor Penentuan Harga Jual

Banyak faktor-faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual, baik dipandang dari barang yang akan dijual atau dipasarnya tak kalah pentingnya adalah biaya untuk membuat barang tersebut.

1. Faktor laba yang diinginkan
 - a. Apakah pengendalian modal (Return on Capital)
 - b. Berapa laba yang dibutuhkan untuk membayar dividen
 - c. Berapa laba yang dibutuhkan untuk perluasan
 - d. Berapa trend penjualan yang diinginkan
2. Faktor produksi atau penjualan produk
 - a. Apakah volume penjualan apakah bisa teralisir
 - b. Apakah ada diskriminasi harga
 - c. Apakah ada kapasitas menganggur
 - d. Apakah harga tersebut logis untuk diterapkan
3. Faktor biaya dan produk
 - a. Apakah biaya variabel atau tetapnya tinggi
 - b. Apakah harga tersebut merupakan harga pertama
 - c. Apakah penggunaan modal sudah efektif
 - d. Apakah ada biaya bersama karena ada produk campuran (biayanya menjadi satu untuk lebih dari satu produk.
4. Faktor dari luar perusahaan (konsumen)
 - a. Apakah permintaan pada produk tersebut elastic atau inelastic
 - b. Siapa pelanggan yang akan dicapai orang tua, muda-mudi, orang kaya, orang sederhana dan lain-lain
 - c. Apakah produknya di pasar yang homogeny atau hiterogen
 - d. Persaingan tajam atau tidak

Dalam keadaan normal, manajer penentu harga jual memerlukan informasi biaya penuh masa yang akan datang sebagai dasar penentu harga jual produk atau jasa. Metode penentuan harga jual normal seringkali disebut dengan istilah *cost-plus pricing*, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu persentase *mark-up*.