



**SURAT KETERANGAN  
MELAKUKAN KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT  
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL  
No. 131/C.02.01/LP2M/II/2020**

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Dr. Tarsisius Kristyadi, S.T., M.T.  
Jabatan : Kepala  
Unit Kerja : LP2M-Itenas  
JL. P.K.H. Mustafa No.23 Bandung

Menerangkan bahwa,

No	Nama	NPP/NRP	Jabatan
1	Hendang Setyo Rukmi, S.T., M.T.	971101	Koordinator Kegiatan
2	Dr. Ir. Kusmaningrum, M.T.	851001	Menyusun & Menyampaikan Materi
3	Sugih Arijanto, S.T., M.M.	990201	Menyusun & Menyampaikan Materi
4	Ir. Yuniar, M.T.	940906	Menyusun & Menyampaikan Materi
5	Fifi Hemi, S.T., M.T.	970604	Menyusun & Menyampaikan Materi
6	Lauditta Irianti, S.T., M.T.	20130802	Menyusun & Menyampaikan Materi
7	Ir. Yanti Helianty, M.T.	920602	Menyusun & Menyampaikan Materi
8	Melati Kurniawati, STP., M.T.	20160202	Menyusun & Menyampaikan Materi
9	Akbar Wiki Yanuar	13-2016-175	Menyusun & Menyampaikan Materi
10	Merlinda Elvindira	13-2017-085	Menyusun & Menyampaikan Materi

Telah melakukan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat sebagai berikut :

Nama Kegiatan : Pengenalan Sistem Akuntansi Biaya bagi Siswa/siswi SMA Lappesa, Kec. Cililin, Kab. Bandung Barat  
Tempat : SMA Lappesa, Kec. Cililin, Kab. Bandung Barat  
Waktu : 05 September 2019  
Sumber Dana : RKAT Jurusan Teknik Industri Tahun 2019

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandung, 17 Februari 2020

Lembaga Penelitian dan Pengabdian  
kepada Masyarakat (LP2M) Itenas  
Kepala,



Dr. Tarsisius Kristyadi, S.T., M.T.  
NPP. 960604

**PENGENALAN SISTEM AKUNTANSI BIAYA  
BAGI SISWA/SISWI SMA LEPPESA  
KECAMATAN CILILIN  
KABUPATEN BANDUNG BARAT**

**LAPORAN PERTANGGUNGJAWABAN  
KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



**JURUSAN TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL  
2020**

## **1. LATAR BELAKANG**

Tidak semua lulusan dari Sekolah Menengah Atas (SMA) atau yang sederajat memiliki kesempatan untuk melanjutkan kuliah di Perguruan Tinggi. Banyak dari mereka terpaksa harus bekerja atau menjadi wirausaha. Bekerja di perusahaan atau menjadi wirausaha tidaklah mudah. Dibutuhkan wawasan yang cukup agar mereka mampu menjadi SDM yang handal bagi perusahaannya atau mampu menjadi wirausaha yang tangguh. Perusahaan tempat mereka bekerja juga terkadang kurang memberikan bekal ilmu yang cukup sehingga kompetensi yang dimiliki lulusan SMA atau yang sederajat di dunia kerja seadanya. Kondisi ini menyebabkan posisi tawar mereka menjadi lemah di pasar tenaga kerja.

SMA Leppesa adalah salah satu SMA swasta yang berlokasi di Kecamatan Cililin, Kabupaten Bandung Barat. Lulusan SMA Leppesa hanya sedikit yang melanjutkan kuliah karena SMA Leppesa merupakan SMA Swasta yang diperuntukkan siswa/siswi dari kalangan kurang mampu, bahkan menampung sejumlah anak yatim/yatim piatu. Untuk meningkatkan kompetensi lulusannya, pihak SMA Leppesa memberikan berbagai wawasan keilmuan terkait dunia kerja, salah satunya mengenai sistem akuntansi biaya. Wawasan tersebut sangat penting dimiliki lulusan SMA Leppesa karena ketika mereka berwirausaha, mereka diharapkan mampu menghitung biaya produksi produk yang dibuatnya atau ketika mereka bekerja di bagian keuangan mereka sudah memiliki ilmu terkait akuntansi biaya. Mengingat Kepala Sekolah dan Guru SMA Leppesa tidak ada yang memiliki latar belakang keilmuan terkait sistem akuntansi biaya, maka pihak SMA Leppesa meminta kesediaan jurusan Teknik Industri Itenas untuk memberikan materi terkait pengenalan sistem akuntansi biaya bagi siswa/siswi SMA Leppesa. Atas dasar itulah maka jurusan Teknik Industri Itenas bermaksud untuk melaksanakan kegiatan “Pengenalan Sistem Akuntansi Biaya” bagi siswa/siswi SMA Leppesa, Kecamatan Cililin, Kabupaten Bandung Barat.

## **2. TUJUAN**

Tujuan kegiatan Pengabdian Masyarakat ini adalah untuk memberikan “Pengenalan Sistem Akuntansi Biaya” bagi siswa/siswi SMA Leppesa, Kecamatan Cililin, Kabupaten Bandung Barat. Kegiatan tersebut diharapkan mampu meningkatkan wawasan siswa/siswi SMA Leppesa terkait sistem akuntansi biaya.

### **3. SASARAN**

Sasaran Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini adalah 20 orang siswa/siswi kelas XII SMA Leppesa di Kecamatan Cililin, Kabupaten Bandung Barat.

### **4. LOKASI PELAKSANAAN**

Kegiatan “Pengenalan Sistem Akuntansi Biaya” bagi siswa/siswi SMA Leppesa dilaksanakan di ruang kelas SMA Leppesa, Kecamatan Cililin, Kabupaten Bandung Barat.

### **5. WAKTU PELAKSANAAN**

Waktu pelaksanaan kegiatan adalah sebagai berikut:

Hari/Tanggal : Kamis/5 September 2019

Pukul : 09.00 WIB sampai dengan 13.00 WIB

### **6. DOSEN PELAKSANA**

Kegiatan “Pengenalan Sistem Akuntansi Biaya” bagi siswa/siswi SMA Leppesa, Kecamatan Cililin, Kabupaten Bandung Barat ini dilaksanakan oleh dosen-dosen dan mahasiswa di Jurusan Teknik Industri Institut Teknologi Nasional. Setiap dosen dan mahasiswa memiliki peran masing-masing seperti tercantum pada Tabel 1.

**Tabel 1. Nama Dosen Beserta Perannya Dalam Kegiatan “Pengenalan Sistem Akuntansi Biaya” Bagi Siswa/Siswi SMA Leppesa, Kecamatan Cililin, Kabupaten Bandung Barat**

<b>Nama Dosen</b>	<b>Tugas</b>
Hendang Setyo Rukmi, ST., MT.	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Koordinator kegiatan.</li><li>▪ Koordinasi dengan pihak SMA Leppesa dan dosen pelaksana kegiatan PKM, persiapan dan monitoring kegiatan, serta membuat proposal dan laporan kegiatan PKM.</li><li>▪ Menyusun dan menyampaikan materi mengenai Penentuan Harga Jual</li></ul>
DR. Ir. Kusmaningrum Leksananto, MT.	Menyusun dan menyampaikan materi mengenai Pencatatan Keuangan Sederhana.
Sugih Arijanto, ST., MM.	Menyusun dan menyampaikan materi mengenai Klasifikasi Biaya.
Ir. Yuniar MT.	Menyusun dan menyampaikan materi mengenai Penentuan Harga Jual.
Fifi Herni M., ST., MT.	Menyusun dan menyampaikan materi mengenai Pengertian, Tujuan, Fungsi, dan Siklus Akuntansi Biaya.

**Tabel 1. Nama Dosen Beserta Perannya Dalam Kegiatan “Pengenalan Sistem Akuntansi Biaya” Bagi Siswa/Siswi SMA Leppesa, Kecamatan Cililin, Kabupaten Bandung Barat (lanjutan)**

Nama Dosen	Tugas
Lauditta Irianti, ST., MT.	Menyusun dan menyampaikan materi mengenai Pertimbangan Penting dalam Penentuan Harga Jual.
Ir. Yanti Heliandy, MT.	Menyusun dan menyampaikan materi mengenai Laporan Keuangan.
Melati Kurniawati, STP., MT.	Menyusun dan menyampaikan materi mengenai Analisis Titik Impas.
Akbar Wiki Yanuar (13-2016-175) Merlinda Elvindira (13-2017-085)	Menyusun dan menyampaikan materi Games

## 7. ANGGARAN BIAYA

Biaya Kegiatan “Pengenalan Sistem Akuntansi Biaya” bagi Siswa/Siswi SMA Leppesa, Kecamatan Cililin, Kabupaten Bandung Barat selengkapnya dapat diilah pada Tabel 2 dan Tabel 3.

**Tabel 2. Rekapitulasi Penerimaan dan Pengeluaran Kegiatan “Pengenalan Sistem Akuntansi Biaya” Bagi Siswa/Siswi SMA Leppesa, Kecamatan Cililin, Kabupaten Bandung Barat**

Keterangan	Total (Rp)
Jumlah yang diterima	1.790.000
Pengeluaran	1.244.000
Saldo	546.000

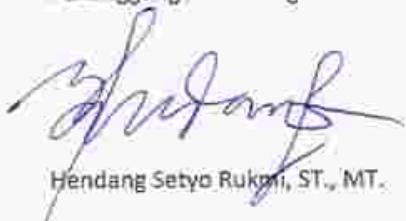
**Tabel 3. Rincian Pengeluaran Kegiatan “Pengenalan Sistem Akuntansi Biaya” Bagi Siswa/Siswi SMA Leppesa, Kecamatan Cililin, Kabupaten Bandung Barat**

No.	Item	Rincian	Total Biaya (Rp)
1.	Transportasi	Kendaraan + Karcis tol + Tips Sopir + Parkir	628.500
2.	Konsumsi	2 kali makan dan Snack	478.500
3.	Fotokopi materi		77.000
4.	Fotokopi dan jilid laporan	4 x @15.000	60.000
<b>Total</b>			<b>1.244.000</b>

Demikianlah laporan pertanggungjawaban kegiatan “Pengenalan Sistem Akuntansi Biaya” bagi siswa/siswi SMA Leppesa, Kecamatan Cililin, Kabupaten Bandung Barat.

Bandung, 11 Februari 2020

Penanggung Jawab Kegiatan

  
Hendang Setyo Rukmi, ST., MT.

Mengetahui :

  
Ketua Jurusan Teknik Industri  
TEKNIK INDUSTRI  
Arle Desrianty, ST., MT.

# **LAMPIRAN 1**

**BERITA ACARA DAN DAFTAR HADIR PESERTA**  
**“Pengenalan Sistem Akuntansi Biaya” Bagi**  
**Siswa/Siswi SMA Leppesa, Kecamatan Cililin,**  
**Kabupaten Bandung Barat**

# BERITA ACARA

DENGAN INI MENYATAKAN BAHWA TELAH DILAKUKAN  
KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

NAMA KEGIATAN : PENGENALAN SISTEM AKUNTANSI  
BIAYA BAGI SISWA/SISWI  
SMA LEPPESA KECAMATAN CILILIN  
KABUPATEN BANDUNG BARAT

HARI/TANGGAL : KAMIS, 5 SEPTEMBER 2019

PENYELENGGARA : JURUSAN TEKNIK INDUSTRI  
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL

TEMPAT SMA LEPPESA KECAMATAN CILILIN  
KABUPATEN BANDUNG BARAT

BANDUNG BARAT, 5 SEPTEMBER 2019  
MENGETAHUI :



**DAFTAR HADIR**  
**KEGIATAN PENGABDIAN MASYARAKAT**

**PENGENALAN SISTEM AKUNTANSI BIAYA BAGI  
 SISWA/SISWI SMA LEPPESA KECAMATAN CILILIN  
 KABUPATEN BANDUNG BARAT**

KAMIS, 5 SEPTEMBER 2019      Kelas IPA

No.	NAMA	KELAS	TANDA TANGAN
1.	Hanan Pauzir	X IPA	Glay
2.	Firman	— n	Fadillah
3.	ANDI S.	— n —	Asyraf
4.	SINDI PERMANA S.	— n —	Sindi
5.	M Robiana AM	— n —	Rufi
6.	Rizki L.	— n —	✓
7.	ASEP P	— n —	Asip
8.	Hijung + b	— n —	✓
9.	Dini BCL :)	— n —	Dini
10.	Gei multia O	— n —	Kuikku
11.	Al Nursiti	— n —	Al Nursiti
12.	Zahroh. N	— n —	Zahroh
13.	Revalina	— n —	✓

**DAFTAR HADIR**  
**KEGIATAN PENGABDIAN MASYARAKAT**  
**PENGENALAN SISTEM AKUNTANSI BIAYA BAGI**  
**SISWA/SISWI SMA LEPPESA KECAMATAN CILILIN**  
**KABUPATEN BANDUNG BARAT**

KAMIS, 5 SEPTEMBER 2019

# **LAMPIRAN 2**

**FOTO-FOTO KEGIATAN**

**“Pengenalan Sistem Akuntansi Biaya” Bagi  
Siswa/Siswi SMA Leppesa, Kecamatan Cililin,  
Kabupaten Bandung Barat**



Tim dosen Teknik Industri Itenas sedang memberikan materi Pengenalan Sistem Akuntansi Biaya untuk siswa/siswi SMA Leppesa Kecamatan Cililin Kabupaten Bandung Barat



Tim mahasiswa Teknik Industri Itenas sedang memberikan materi games pada Pelatihan Pengenalan Sistem Akuntansi Biaya untuk siswa/siswi SMA Leppesa Kecamatan Cililin Kabupaten Bandung Barat



Tim dosen dan mahasiswa Teknik Industri Itenas berfoto bersama siswa/siswi SMA Leppesa Kecamatan Cililin Kabupaten Bandung Barat setelah Pelatihan Pengenalan Sistem Akuntansi Biaya



# **LAMPIRAN 3**

## **MODUL KEGIATAN**

**“Pengenalan Sistem Akuntansi Biaya” Bagi  
Siswa/Siswi SMA Leppesa, Kecamatan Cililin,  
Kabupaten Bandung Barat**



CILILIN, 5 SEPTEMBER 2019

Penyusun :  
Fifi Herni M., ST., MT.

JURUSAN TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL  
2019

DENGAN DEMIKIKIAN ....

- Akutansi biaya melekat pada semua jenis perusahaan (baik jasa maupun produksi)
  - Akutansi biaya yang akan dipelajari berdasarkan proses pembentukan biaya pada perusahaan manufaktur
  - Perusahaan manufaktur adalah perusahaan yang mengelola bahan mentah menjadi produk jadi

## PENGERTIAN AKUNTANSI BIAYA

Akuntansi biaya merupakan proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk atau jasa dengan cara-cara tertentu serta penafsiran terhadapnya.

## Tujuan Akuntansi Biaya

- Dengan adanya bukti berupa laporan biaya, akan sangat mudah dalam membantu menyediakan informasi yang berkaitan biaya pada proses produksi yang terjadi.
  - Informasi ini tentunya sangat diperlukan untuk :
    - Penetapan biaya
    - Penentuan harga jual
    - Memastikan jumlah keuntungan setelah semua biaya produksi dan pemasaran dihitung.

2

## FUNGSI AKUNTANSI BIAYA

- Sebagai Penentuan Harga Pokok Penjualan
  - Sebagai alat bukti informasi biaya
  - Alat perencanaan dimana perencanaan biaya akan memudahkan dalam pengendalian bisnis
  - Pengambilan Keputusan Khusus
  - Sebagai alat manajemen dalam mengawasi dan merekam sebuah transaksi biaya secara sistematis dan menyediakan informasi biaya dalam metode laporan biaya.

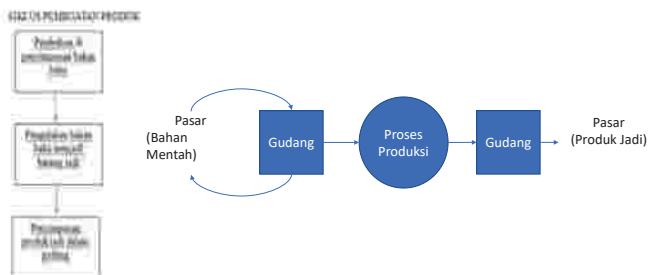
## SIKLUS AKUNTANSI BIAYA

Siklus akuntansi biaya merupakan proses dari penyediaan informasi keuangan yang terdiri dari pencatatan data hingga menyusunnya ke dalam sebuah laporan keuangan yang berdasarkan pada tahapan-tahapan dalam penyusunan laporan keuangan.

## SIKLUS AKUNTANSI BIAYA

Pada perusahaan manufaktur, siklus aktivitasnya dimulai dengan mengolah bahan baku di bagian produksi dan berakhir di penyerahan produk di bagian gudang.

Adapun siklus akuntansinya diawali dari pencatatan harga pokok bahan baku yang dimasukkan dalam proses produksi, kemudian pencatatan biaya tenaga kerja tidak langsung (BTKL), biaya overhead pabrik (BOP) yang digunakan untuk produksi, serta berakhir dengan informasi harga pokok produk jadi dimana bagian produksi menyerahkannya ke bagian gudang.



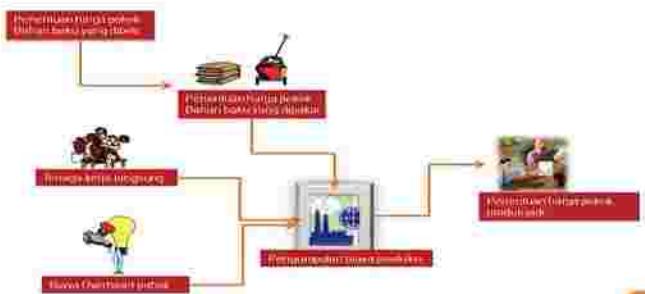


CILILIN, 5 SEPTEMBER 2019

Penulis :  
Sugih Arjanto, ST, MM.

JURUSAN TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL  
2019

## SIKLUS AKUNTANSI BIAYA PERUSAHAAN MANUFAKTUR



## KLASIFIKASI BIAYA

1. Berdasarkan fungsi pokok dari aktivitas perseroan
2. Berdasarkan kegiatan dan volume produksi
3. Berdasarkan objek yang dibiayai
4. Berdasarkan beban periode akuntansi

## KLASIFIKASI BIAYA BERDASARKAN FUNGSI POKOK DARI AKTIVITAS PERSEROAN

### Biaya Produksi (Production Cost)

- Biaya harga pokok produksi yang meliputi biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya operasional yang dikeluarkan.

### Biaya pemasaran

- Biaya iklan dan pembuatan tools marketing

### Biaya administrasi

- Biaya overhead, dan biaya lainnya yang mungkin saja terjadi dalam proses produksi.

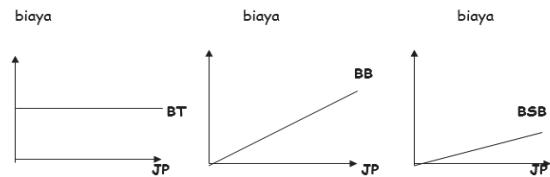
## KLASIFIKASI BIAYA BERDASARKAN KEGIATAN DAN VOLUME PRODUKSI

- Biaya variabel adalah biaya proporsional sesuai volume produksi yang dihasilkan. Misal biaya bahan baku dan biaya lainnya.
- Biaya tetap, biaya yang tidak dipengaruhi oleh volume produksi. Misalnya biaya tenaga kerja langsung yang dibayar setiap bulan.
- Biaya semi variabel adalah biaya yang sifatnya sebagian tetap dan sebagian lagi variabel. Biaya semi variabel ini berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

Misalnya biaya supervisor, biaya pemeliharaan mesin dan instalasi.

Biaya
 

- biaya tetap
- biaya berubah / variabel
- biaya setengah berubah / semi variabel



## KLASIFIKASI BIAYA BERDASARKAN OBJEK YANG DIBIAYAI

- Biaya langsung, biaya yang dapat diidentifikasi langsung pada objek. Misal : biaya tenaga kerja langsung dan biaya bahan baku.
- Biaya tidak langsung. Biaya yang tidak dapat diidentifikasi langsung pada objeknya.

## KLASIFIKASI BIAYA BERDASARKAN BEBAN PERIODE AKUNTANSI

- Biaya investasi  
Biaya ini merupakan biaya manfaat pada periode akuntansi.
- Biaya pengeluaran penghasilan  
Biaya yang dikeluarkan memberikan masa manfaat hanya dalam satu periode akuntansi.

MODUL PENGENALAN  
SISTEM AKUNTANSI BIAYA

TOPIK : PENCATATAN KEUANGAN SEDERHANA



CILILIN, 5 SEPTEMBER 2019

Penyusun :  
DR. Ir. Kusmaningrum Leksono, MT.

JURUSAN TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL  
2019

## PENCATATAN KEUANGAN SEDERHANA

### 1. Buku Arus Kas

- Arus kas berfungsi untuk mencatat keluar-masuknya uang secara rill dalam suatu periode.
- Tujuan dibuatnya laporan arus kas ini untuk memberikan gambaran kegiatan operasi, investasi, dan pendanaan.

Tgl	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
1 Jan 2017	Saldo Kas Awal	Rp5.500.000		Rp5.500.000
2 Jan 2017	Penjualan Tunai	Rp4.000.000		Rp9.500.000
3 Jan 2017	Biaya listrik		Rp900.000	Rp9.500.000
	Telepon dan internet		Rp600.000	Rp7.500.000
	Transportasi		Rp500.000	

## PENCATATAN KEUANGAN SEDERHANA

### 2. Buku Persediaan Barang

Ada dua metode dalam membuat laporan persediaan barang yaitu:

- menggunakan metode fisik yang mengharuskan perhitungan barang yang masih ada pada tanggal penyusunan laporan keuangan
- metode perpetual (buku) di mana setiap jenis persediaan dibuatkan rekening sendiri-sendiri yang merupakan buku pembantu persediaan.

Tgl	Nama barang	Satuan	Dibeli	Dijual
2 Jan 2017	Singkong keju Kentang balado	Bungkus Bungkus		30 pcs 50 pcs

## PENCATATAN KEUANGAN SEDERHANA

### 4. Buku Penjualan

- Di dalam buku ini, hanya perlu dicatat penjualan barang yang telah dilakukan dalam suatu periode tertentu.
- Laporan ini biasanya disertakan salinan faktur-faktur yang sudah dibuat. Ini bertujuan untuk mencocokkan harga beserta potong yang diberikan pada masing-masing produk.

Tgl	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
2 Jan 2017	Penjualan Tunai	Rp4.000.000	–	Rp4.000.000

## PENCATATAN KEUANGAN SEDERHANA

### 3. Buku Pembelian

- Dalam buku ini, dicatat transaksi pembelian yang tidak dibayar dengan tunai.
- Pembukuan ini diisi secara teratur menurut tertib sesuai waktu faktur-faktur pembelian.

## PENCATATAN KEUANGAN SEDERHANA

### 5. Buku Biaya

Pada buku ini, dilakukan pencatatan semua biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dan pemasaran, atau biasa disebut biaya *overhead* saat produksi, seperti membayar karyawan, biaya listrik, telepon, sewa tempat usaha, dan lainnya

Tgl	Keterangan	Biaya	Total
3 Jan 2017	Biaya listrik Telepon dan Internet Transportasi	Rp900.000 Rp600.000 Rp500.000	Rp2.000.000

## PENCATATAN KEUANGAN SEDERHANA

### 6. Buku Utang & Piutang

- Pembukuan utang ini berisi laporan utang perusahaan yang harus dibayar pada periode tertentu kepada seseorang, lembaga, atau perusahaan lain. Pembukuan utang ini sangat diperlukan untuk mengetahui berapa nominal yang belum dibayarkan perusahaan kepada kliennya.
- Pembukuan piutang berisi laporan pembayaran yang belum terlunasi. Dengan adanya laporan ini, dapat dimonitor sudah berapa lama piutang tersebut tidak tertagih sehingga tindakan yang perlu dilakukan untuk mempercepat periode penarikan piutang dapat dilakukan.

## PENCATATAN KEUANGAN SEDERHANA

### 8. Perhitungan Pendapatan

- Untuk menghitung pendapatan langkah pertama adalah menentukan Harga Pokok Penjualan atau HPP.
- Meliputi seluruh biaya langsung yang dikeluarkan untuk memperoleh barang atau jasa yang dijual. Cara menghitung HPP yaitu dengan rumus:

$$\text{HPP} = \text{Saldo persediaan awal} + \text{pembelian barang} - \text{persediaan}$$

## PENCATATAN KEUANGAN SEDERHANA

- Setelah itu, baru bisa dihitung laba kotor dan laba bersih yang didapatkan dengan rumus:

- **Laba Kotor = Penjualan – Harga Pokok Penjualan**

- **Laba Bersih = Laba Kotor – Biaya**

## JENIS LAPORAN KEUANGAN

1. Laporan Rugi Laba (Income Statement)
  2. Laporan Neraca (Balance Sheets)

## PENGERTIAN LAPORAN KEUANGAN

Ringkasan dari suatu proses pencatatan atau suatu ringkasan dari transaksi-transaksi keuangan yang terjadi selama tahun buku yang bersangkutan.

Laporan Laba Rugi			
Penjualan	contoh laporan laba rugi		Rp. 1.000.000
Harga Pokok Penjualan (HPP)	(b)	Rp.	500.000
Laba (rugi) Kotor	(c) = (a) - (b)	Rp.	500.000
Beban/Biaya-biaya	(d)	Rp.	450.000
Laba (rugi) Operasional	(e) = (c) - (d)	Rp.	50.000
Pendapatan (beban lainnya)	(f)	Rp.	10.000
Laba (rugi) bersih sebelum pajak	(g) = (e) + (f)	Rp.	40.000
Pajak	(h)	Rp.	10.000
Laba (rugi) Bersih setelah pajak	(i) = (g) - (h)	Rp.	30.000

# FORMAT LAPORAN RUGI LABA

PT Gajah Berjaya Laporan Laba Rugi		
Untuk Tahun yang Berakhir pada 31 Desember 2017		
<b>Pendapatan (Net) penjualan</b>		
Penjualan		720,185,000
Beban: Kehilangan penjualan pengembalian	8,383,000	
Beban penjualan	5,782,000	11,165,000
Beban pajak Bantuan		20,675,000
<b>Harga Produk Penjualan</b>		525,810,000
Lilah Kotor		163,950,000
<b>Beban operasional</b>		
Beban gaji dan penghasilan	35,430,000	
Beban bahan	10,160,000	
Beban peralatan + peralatan produksi	3,700,000	
Beban bantuan penjualan	2,800,000	
Beban penjualan barang	4,300,000	
Beban pajak barang		70,125,000
Jumlah beban perusahaan		110,315,000
<b>Beban Administrasi</b>		
Beban gaji dan penghasilan	21,000,000	
Beban bahan	8,100,000	
Beban peralatan + peralatan bantuan	2,200,000	
Beban pajak	1,910,000	
Beban bantuan hadiah penjualan	810,000	
Beban administrasi langsung	750,000	
Jumlah beban Administrasi		40,850,000
<b>Jumlah Pendapatan operasional</b>		105,710,000
<b>Beban operasional</b>		72,340,000
<b>Pendapatan dan Beban Nonoperasional</b>		
Beban pajak penjualan	400,000	
Beban pajak barang		16,840,000
Lilah Beban		15,420,000

## FORMAT LAPORAN RUGI LABA

## PENGHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN

Persediaan 1 Maret 2018		Rp 189.501
Pembelian	Rp 127.355	
Dikurangi : Retur dan potongan pembelian	Rp 6.951	
Diskon pembelian	Rp 6.951	
Pembelian bersih	Rp 120.404	
Kurangnya pembelian		
Harga pokok pembelian	Rp 120.404	
Barang tersedia untuk dijual	Rp 109.955	
Dikurangi persediaan 31 Maret 2018	Rp 200.884	
Harga Pokok Penjualan	Rp 109.021	

## FORMAT LAPORAN NERACA

<b>ASSET LANCAR</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kas dan setara kas</li> <li>• Piring-piring</li> <li>• Perawatan</li> </ul>	<b>UTANG DAN/ATAU PEMERINTAH</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cicilan dan piutang yang masih harus dibayar</li> <li>• Uang muka</li> <li>• Pendapatan</li> </ul>
<b>ASSET TETAP</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Properti</li> <li>• Alat-alat</li> <li>• Tanah</li> </ul>	<b>UTANG DAN/ATAU PENGAWAL</b>
	<b>Modal</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saham Biasa</li> <li>• Lain-lain</li> </ul>

## LAPORAN NERACA

PT Managemen Keuangan Network REBACKA			
Untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember 2018			
Aset		Rumusan	
Uang tunai	Rp. 12.000.000		
Piutang wajah	Rp. 31.350.000		
Bahan bahan satuan	Rp. 3.150.000		
Total	Rp. 46.500.000		
		Capital	
		Modal, Raka Ind.	Rp.155.550.000
Jumlah Aset	Rp. 167.750.000	Jumlah Kewajiban dan Ekuitas	Rp.167.750.000



CILILIN, 5 SEPTEMBER 2019

Penyusun :  
Ir. Yanti Hellyanti, MT.

JURUSAN TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL  
2019



CILILIN, 5 SEPTEMBER 2019

Penyusun :  
Melati Kurniawati, STP, MT.

JURUSAN TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL  
2019

## PENGERTIAN TITIK IMPAS (BREAK EVEN POINT)

- Break even point atau yang biasa disebut dengan BEP adalah tingkat produksi di mana total pendapatan sama dengan total pengeluaran.
- Dengan kata lain Break even point adalah titik dimana perusahaan menghasilkan jumlah laba yang sama dengan biaya selama proses manufaktur dalam periode akuntansi.
- Bisa dikatakan bahwa break even point adalah titik impas dalam suatu perusahaan. Hal ini dikarenakan pendapatan dan pengeluaran sama nilainya, besaran laba bersih untuk periode tersebut adalah nol.

## FUNGSI TITIK IMPAS (BREAK EVEN POINT)

- Untuk menentukan jumlah kapasitas yang tersisa setelah BEP tercapai, hal ini dapat memberi gambaran tentang jumlah maksimum laba yang dapat dihasilkan.
- Untuk menentukan dampak pada laba jika otomatisasi (biaya tetap) menggantikan tenaga kerja (biaya variabel)
- Untuk menentukan perubahan laba jika harga produk diubah
- Untuk menentukan jumlah kerugian yang bisa diperkecil jika bisnis mengalami penurunan penjualan

## PENGKATEGORIAN BIAYA UNTUK PERHITUNGAN TITIK IMPAS

Biaya produksi keseluruhan adalah :

$$BK = BT + BB$$

BK = biaya keseluruhan

BT = biaya tetap

BB = biaya perubahan

dimana :

$$BB = BBS \times JP$$

BBS = biaya berubah per satuan

$$\text{Jadi } BK = BT + (BBS \times JP) \quad JP = \text{Jumlah produk}$$

## CONTOH SOAL



Topik : Akuntasi Biaya (Analisis Titik Impas)

## CONTOH SOAL

Lanjutan contoh soal yang lalu misalnya diketahui HJS = Rp. 80.000 / satuan. Selama bulan Oktober terjual 4000 unit maka jumlah produk untuk mencapai titik impas (JPI).

$$JPI = \frac{BT}{KMS}$$

$$KMS = HJS - BBS$$

$$= 80.000 - 35.000 = 45.000$$

$$JPI = \frac{80.000.000}{45.000} = 1777,8 \text{ unit / bulan}$$

## ANALISIS TITIK IMPAS

Ada beberapa rumus yang digunakan untuk mencari jumlah produk untuk mencapai titik impas, untuk mencari jumlah produk untuk mencapai titik impas (JPI)

$$JPI = \frac{BT}{KMS}$$

BT = biaya tetap

KMS = kontribusi margin per satuan

KMS = HJS - BBS

HJS = harga jual persatuan

BBS = biaya berubah persatuan

untuk mencari jumlah produk untuk mencapai keuntungan ( JPU )

$$JPU = \frac{BT + KK}{KMS}$$

$$\begin{aligned} KK &= \text{keuntungan kotor} \\ &= HP - BK \\ \text{dimana :} \\ HP &= \text{harga penjualan} \\ &= HJS \times JP \\ BK &= \text{biaya keseluruhan} \\ &= BT + (BBS \times JP) \end{aligned}$$

jadi :

$$\begin{aligned} KK &= (HJS \times JP) - [BT + (BBS \times JP)] \\ &= [HJS - BBS]JP - BT \\ KK &= KMS \cdot JP - BT \end{aligned}$$

## CONTOH SOAL

jika hanya diinginkan tingkat keuntungan sampai Rp. 60.000.000 / bulan, berapa jumlah produk yang harus dijual.

$$JPU = \frac{BT + KK}{KMS}$$

$$= \frac{80.000.000 + 60.000.000}{45.000.000} = 3111,1 \text{ unit/bulan}$$

### MODUL PENGENALAN SISTEM AKUNTANSI BIAYA

TOPIK : PENENTUAN HARGA JUAL



CILILIN, 5 SEPTEMBER 2019

Penulis :  
Hendang Setyo Sulmi, ST, MT.  
Ir. Yuniar, MT.

JURUSAN TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL  
2019

## PENENTUAN MARGIN KEUNTUNGAN

- Penentuan margin keuntungan bisa sangat fleksibel tergantung persaingan dan tentu saja tergantung jenis produknya.
- Ada produk yang memang perlu dialokasikan margin keuntungan yang besar karena target marketnya memang menengah ke atas sehingga harga perlu sedikit mahal dengan desain yang lebih elegan serta pengerjaan yang lebih detail.
- Sementara ada yang margin untungnya cukup kecil saja asalkan dapat terjual banyak.

## PENETAPAN HARGA BIAYA PLUS

- Metode ini didasarkan pada total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan 1 produk.
- **Rumusnya : Total Biaya + Margin.**
- Contoh saat akan menjual 1 Porsi Nasi Goreng semua biaya harus dihitung dari mulai minyaknya, nasinya, gas untuk memasak, tenaga kerja, sayurannya, bumbunya, hingga hal terkecil sabun untuk mencuci satu perlengkapannya pun dihitung. Intinya **Semua biaya yang melekat untuk menghasilkan 1 produk tersebut.**
- Misalkan setelah dijumlah seluruh biaya untuk membuat nasi goreng total biayanya adalah 6.500. Margin yang kita inginkan adalah 50%. Maka harga jualnya adalah  $6.500 + (50\% \times 6.500) = 6500 + 3250 = \text{Rp. 9.750,-}$

## PENENTUAN MARGIN KEUNTUNGAN YANG BESAR

- Sebuah usaha dibangun tentu untuk mendapatkan margin keuntungan yang sebesar-besarnya. Karena itu sejak awal dalam menentukan harga jual produk, faktor keuntungan yang ingin diperoleh harus dimasukkan.
- Gunanya agar bisa diketahui berapa besar modal yang dibutuhkan dan perkiraan balik modalnya kapan.
- Beberapa produk malah dibuat menghasilkan margin keuntungan yang sangat besar padahal tidak ada biaya bahan yang banyak. Hanya biaya promosi dan mungkin juga biaya endorse produk saja. Contohnya produk-produk *digital* seperti *software*, *ebook*, *video training online*, dll.

## PENETAPAN HARGA MARK-UP

- Metode ini umumnya dipakai disektor bisnis retail.
- Rumusnya **Harga Beli + Margin (selisih yang diinginkan) = Harga Jual.**
- Contoh kasus Ahmad ingin membuka usaha menjadi distributor resmi dari produk-produk sepatu.
- Misalkan untuk harga beli ke produsen dalam 1 pasang sepatu adalah 200.000. Ahmad ingin setiap 1 pasang sepatu laba yang dia dapat 50.000. Maka Harga Jualnya adalah  $200.000 + 50.000 = 250.000,-$

## PENENTUAN HARGA BERDASARKAN HARGA PASAR (HARGA PESAING)

- Metode ini umumnya digunakan untuk jenis-jenis bisnis yang sudah memiliki persaingan ketat.
- Biaya-biaya justru terkadang malah ditentukan oleh harga pasar.
- Jadi bahasa simpelnya penentuan harga ini malah justru mensurvei harga pasaran terlebih dahulu untuk 1 produk tertentu.
- Selanjutnya akan ditentukan biaya-biaya agar menghasilkan harga jual yang sama atau umum di pasaran.

## PENENTUAN HARGA BERDASARKAN HARGA PASAR (HARGA PESAING)

- Dalam strategi perang Sun Tzu dikatakan bahwa mengenali lawan adalah separuh kemenangan sehingga kompetitor harus dikenali dengan baik.
- Perlu diketahui berapa harga jual kompetitor. Jika jauh lebih murah, harus tahu bagaimana cara menentukan harga jual produknya, bahananya darimana sehingga bisa murah.
- Jika tak mampu mengalahkan harga jualnya, maka perlu dilakukan beberapa kreasi sehingga kedua produk terlihat bukan produk yang sama.
- Contohnya sarung, ketika harga jual tak mampu mengalahkan pabrik besar, maka buat sesuatu yang beda. Misalnya paket sarung ultah, dimana di dalamnya ada sarung, kopiah, kartu ucapan ulang tahun yang unik serta kemasan yang unik, atau bisa juga sarung tapi dengan model seperti celana, atau sarung anak dengan menggunakan karet di atasnya sehingga bisa langsung dipakai.
- Intinya jangan terjebak pada perang harga sehingga mengurangi mati-matiang biaya produksi. Jika memang bisa berhemat, itu bagus. tapi kalau demi persaingan harga akhirnya mengorbankan biaya-biaya yang sebenarnya penting, maka itu sama saja menanam bom waktu.

## PENENTUAN HARGA BERDASARKAN BREAK EVEN POINT

- Biasanya sebuah usaha membutuhkan pendanaan yang besar dan untuk itu butuh investor. Investor ini biasanya akan bertanya kapan *Break Event Point* atau balik modal. Semakin cepat BEP, maka semakin besar peluangmu mendapatkan investor.
- Bisnis dengan modal dari uang orang lain memang sebisa mungkin harus mampu BEP secepatnya. BEP ini bisa berasal dari perputaran produksi yang cepat karena penetrasi pasar yang besar atau bisa juga berasal dari keuntungan yang besar sehingga makin mempercepat balik modal.
- Jika ingin cepat BEP dr percepatan perputaran usaha, maka berarti biaya promosi harus diperbesar sehingga penetrasi pasar semakin luas. Namun, jika ingin memperbesar laba, berarti kualitas produknya harus ditingkatkan sehingga bisa menghasilkan keuntungan yang besar.

## PENENTUAN HARGA BERDASARKAN BREAK EVEN POINT

- Metode ini cukup harus hati-hati namun sudah banyak digunakan oleh perusahaan-perusahaan raksasa yang baru dan bertarung dengan pemain pemain lama.
- Bahkan terkadang memunculkan statement dari lawan bisnisnya *"tidak masuk akal dan banyak yang menanyakan apakah dia tidak rugi menetapkan harga segitu"*.

## PENENTUAN HARGA BERDASARKAN BREAK EVEN POINT

- Metode ini sebenarnya efektif dengan syarat-syarat tertentu yaitu :
  - Seluruh produk yakin akan terjual
  - Biaya variabel per unitnya tetap.
  - Seluruh biaya sebagian besar dapat digolongkan kepada biaya variabel secara dominan dan biaya tetap sisanya.
- Menurut Metode ini kunci penentuan harga adalah **Usaha akan mendapatkan laba apabila telah mencapai titik penjualan tertentu**.

## PENENTUAN HARGA BERDASARKAN PERMINTAAN

Penetapan harga jual berdasarkan persepsi konsumen terhadap value yang diterima (value price), preceived quality, dan sensitivitas harga. Caranya dapat dilakukan dengan melakukan analisa PSM (Price Sensitivity Meter). Mintalah kepada konsumen untuk memberikan pernyataan berkaitan dengan kualitas produk Anda, dimana konsumen merasa harga terlalu mahal, merasa mahal, merasa murah, dan merasa terlalu murah.

## PENENTUAN HARGA BERDASARKAN KARAKTERISTIK PEMBELI

### KALANGAN MENENGAH BAWAH

- Produk-produk untuk menengah ke bawah biasanya cenderung murah dan mereka cenderung membandingkan harga satu sama lain.
- Kualitas tidak terlalu dipedulikan sehingga sudah jadi rahasia umum produk-produk KW biasanya jadi pilihan.
- Oleh karena itu perhatikan masalah harga. Harus murah dan pasti harus mampu bersaing dengan kompetitor soal harga.
- Terkadang kualitas perlu diturunkan demi mengejar harga yang murah. Di produk garmen misalnya, untuk produk-produk garmen kelas menengah ke bawah bisa terlihat jahitannya cenderung tidak rapi. Hal ini karena tenaga kerjanya juga borongan sehingga mereka mengejar kuantitas dan tidak terlalu detil urusan kualitas.
- Perencanaan keuangan yang matang harus benar-benar diperhatikan karena biasanya space harga yang ada tidak terlalu banyak.
- Kalangan industri biasanya lebih suka menggunakan tenaga out sourcing untuk menghemat biaya tenaga kerja.

## PENENTUAN HARGA BERDASARKAN KARAKTERISTIK PEMBELI

### KALANGAN MENENGAH ATAS

- Kalangan menengah ke atas biasanya tidak terlalu mempedulikan soal harga. Buat mereka yang terpenting adalah kualitas produk dan pelayanan.
- Maka untuk menasarkan kalangan menengah ke atas, harus benar-benar mempertimbangkan budget tambahan untuk pelayanan dan perbaikan kualitas produk.
- Di pasar garmen biasanya dibuat butik-butik eksklusif dimana di sana bukan hanya menjual produk berkualitas, tapi juga pelayanan yang prima. Pelayanan diberikan secara personal. Seorang pramunila hanya bertugas melayani seorang pembeli saja. Mulai memilihkan pakaian, menjelaskan produk hingga memberi komentar positif saat calon pembeli mencobanya. Tak lupa mempersilahkan duduk, melayani konsultasi, dll.
- Jika target pasarnya adalah dari kalangan menengah atas maka perlu menambah budget di tampilan toko, pramunila hingga mungkin pernak-pernik kecil seperti buku bacaan, sofa dan minuman ringan yang membuat orang merasa terlalu dengan baik.

## PENENTUAN HARGA BERDASARKAN JENIS PRODUK

### REGULER

- Produk reguler biasanya dijual dengan harga murah karena mengejar kuantitas penjualan. Untuk mendapatkan keuntungan besar di pasar reguler, maka harus meningkatkan penetrasi pasar yang seluas-luasnya.
- Soal kualitas, jelas berbeda dengan produk premium. Namun, jika mampu menyediakan produk dengan kualitas premium tapi harga reguler, maka peningkatan penjualan akan sangat signifikan.
- Biasanya agar produk terlihat mahal adalah dengan cara mengganti kemasan dengan lebih elegan. Namun demikian harus tetap menunjukkan bahkan walau kemasannya elegan, tapi harganya terjangkau.
- Jangan sampai mengubah menjadi seperti produk mahal akhirnya orang tidak berani beli karena takut kemahalan.

## PENENTUAN HARGA BERDASARKAN JENIS PRODUK

### PREMIUM

- Kelas premium biasanya dibuat lebih terbatas, produk-produk hype misalnya yang menyasar kaum *Hypebeast* dengan produk-produk garmen yang harganya selangit. Produk-produk ini dijual sangat terbatas. Ada sertifikatnya lagi sehingga pemiliknya benar-benar merasakan memiliki produk yang *limited edition*.
- Ada juga produk dengan tanda tangan asli dari artis sehingga harganya pun sangat mahal. Di sini biaya produksinya nyaris tidak digubris lagi. Keuntungan tentu berlipat-lipat, tapi produknya dijual terbatas.
- Jika produk memang untuk market premium, maka harus bisa meyakinkan konsumen jika produknya benar-benar berkualitas dan *limited edition*.
- Lebih bagus lagi jika pelaku usaha bergabung dengan komunitas-komunitas pecinta produk premium sehingga tahu betul apa yang mereka butuhkan dari sebuah produk premium.
- Maka cara menentukan harga jual produk premium sudah bukan pada biaya produksi semata, tapi juga harus diperhitungkan biaya promosi yang meliputi acara-acara komunitas, biaya endorse artis, dll.

## PENENTUAN HARGA BERDASARKAN MARKET

### RED OCEAN

- *Red Ocean* adalah pasar yang sudah diketahui selama ini dimana di sana ada banyak persaingan sehingga berdarah-darah.
- Sebagai pasar yang sudah eksis selama ini, tentu banyak pemain yang sudah berkecimpung di dalamnya. Para pesaing baik yang skala besar industri maupun sekala kecil mikro terkadang sudah melakukan penetrasi pasar bertahun-tahun sebelum produk kita ada.
- Menyasar segment pasar *Red Ocean* harus cermat dalam kalkulasi harga. Menentukan harga jual produk di pasar *red ocean* itu gampang-gampang sulit.
- Gampang karena kamu sudah melihat patokan harga dari harga jual kompetitor. Sulitnya kalau ternyata harga jualnya sudah terlalu rendah dan gak mampu menutupi *budget*.

## PENENTUAN HARGA BERDASARKAN MARKET

### BLUE OCEAN

- *Blue ocean* adalah pasar yang masih biru, bersih, belum banyak persaingan. Dengan makin beragamnya pilihan, maka pasar-pasar baru pun tercipta dan persaingan semakin kecil karena semakin susah membandingkan satu produk dengan produk yang lain.
- Jika memang *red ocean* sudah terlalu pekat persaingannya apalagi kalau sudah sampai pada tahap harganya tidak masuk akal, maka saatnya mengubah haluan ke *blue ocean*.
- Persaingan di *blue ocean* cenderung kecil dan boleh dibilang tidak ada, karena kita lah yang menciptakan market sendiri atau ceruk pasar sendiri yang unik dan susah dibandingkan dengan produk sejenis lain.
- Pasar *Blue Ocean* biasanya memiliki minat yang jauh lebih sedikit daripada *red ocean*. Di sini cenderung eksklusif, maka cara menentukan harga di pasar *blue ocean* harus betul-betul memperhatikan kualitas.
- Produk yang dijual harus kualitas premium, eksklusif tapi kualitas yang diberikan juga harus premium. Jangan menyasar pasar *blue ocean*, tapi kualitas produknya *red ocean* alias murahan.

## PENENTUAN HARGA BERDASARKAN TIMING

Sebagai produsen, harus peka terhadap waktu-waktu spesial khususnya yang berkaitan dengan kebiasaan belanja konsumen.

Misalnya :

- Busana muslim, biasanya *peak session*-nya adalah menjelang puasa hingga hari raya.
- Produk peralatan sekolah biasanya ramai ketika akhir tahun saat pergantian semester dan saat tengah tahun ketika kenaikan sekolah.
- Produk mainan dan pakaian biasanya ketika menjelang akhir tahun. Dengan mengetahui waktu-waktu spesial ini, kamu bisa sedikit menurunkan harga untuk meraih penjualan yang lebih banyak.

## HARGA JUAL BERDASARKAN TIMING

### DISKON

- Diskon bisa memanfaatkan momen-momen tertentu. Contohnya Matahari Dept Store yang sering memberikan diskon-diskon besar menyambut momen-momen tertentu.
- Momennya kadang memanfaatkan hari-hari khusus yang biasa dikenal masyarakat seperti hari kemerdekaan, hari kartini, hari pahlawan, dll. Kadang mereka membuat momen sendiri misalnya cuci gudang, ultah matahari, dll.
- Cara menentukan harga jual produknya tentu saja sudah diperhitungkan jauh hari sebelum momen itu. Misalnya pakaian, sudah dibuat keuntungannya misalnya 70% sehingga ketika mereka memberikan diskon 50%, sebenarnya mereka masih untung 20%.
- Tentu tidak semua produk didiskon. Untuk produk garmen biasanya yang didiskon adalah produk yang modelnya udah ketinggalan jaman. Untuk produk yang masih trend, target market mereka adalah pelanggan premium yang mau beli baju mahal demi tidak ketinggalan mode.
- Setelah pelanggan premium mendapatkan barangnya, tidak lama harga didiskon untuk menyasar kelas menengah ke bawah dengan harga diskon sekalian menghabiskan stock.

## HARGA JUAL BERDASARKAN TIMING

### MOMENTUM HARI-HARI BESAR

- Momentum hari besar adalah saat untuk menentukan harga jual baru untuk produk-produkmu. Apalagi jika produkmu sangat berkaitan dengan hari besar itu.
- Tapi tidak semua momen hari besar harus didiskon lho harganya. Ada kalanya malah dinaikkan. Contohnya mungkin pada perayaan hari Kemerdekaan, biasanya bendera harganya hanya 10 ribu, pas 17-an malah naik jadi 15 ribu bahkan 25 ribu.
- Produk sewa busana tradisional mungkin ketika hari kartini dan hari pahlawan bisa dinaikkan harga sewanya.
- Jangan lewatkan juga momen-momen bulan dimana banyak pernikahan berlangsung seperti bulan Dzulhijjah, Rajab, Sya'ban, Syawal dan Jumadil Awwal. Jika produkmu banyak dicari di bulan-bulan itu, maka jangan lupa naikkan sedikit harganya mengingat permintaan pasar sedang besar.

### MODUL PENGENALAN SISTEM AKUNTANSI BIAYA

TOPIK : PERTIMBANGAN PENTING DALAM PENENTUAN HARGA JUAL



CILILIN, 5 SEPTEMBER 2019

Penyusun :  
Laudita Iranti, ST, MT.

## PERTIMBANGAN PENTING DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL

### BIAYA PEMBELIAN BAHAN

- Selain harga bahan, penting pula mencatat naik turunnya harga bahan, serta seberapa jauh *range* harganya dari harga termahal sampai termurah.
- Ini penting sekali agar ketika harga bahan naik, tidak kewalahan dalam menentukan harga jual produk saat terjadi kenaikan harga.
- Beberapa produk biasanya tidak tiap bulan membeli bahan. Kadang belinya beberapa bulan sekali tapi langsung banyak.
- Contohnya produk garmen. Beli bahannya mungkin di awal tahun, setelah itu tahap produksi dan akhirnya tahap pemasaran.
- Agar mudah menghitungnya, maka hitung saja biaya belanja bahan selama setahun.

## PERTIMBANGAN PENTING DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL

### BIAYA MESIN PRODUKSI

- Mesin produksi, sehebat apapun pasti punya umur. Penting untuk menentukan berapa perkiraan mesin itu tetap *running* efisien.
- Mesin yang sudah tidak produktif lagi atau produktifitasnya menurun karena komponennya mulai aus atau terlalu sering perbaikan, maka harus secepatnya diganti.
- Perlu memasukkan biaya mesin produksi dalam menentukan harga jual produk. Jika mesinnya mampu bekerja efektif selama 5 tahun, maka tinggal harganya dibagi 5 untuk biaya penyusutan mesin per tahun.

## PERTIMBANGAN PENTING DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL

### BIAYA LAIN-LAIN

- Alokasikan biaya tak terduga lain. Ini penting karena seberapa hebatnya rencana, tentu ada saja kendala. Mungkin mesin rusak, ada masalah produksi, harga bahan yang melonjak, dan lain-lain.
- Termasuk juga bekerjasama dengan toko besar yang kadang minta diskon khusus, maka perlu disiapkan alokasi dana untuk itu sehingga ketika harganya terdiskon, tidak mengurangi biaya-biaya yang harus dikeluarkan nanti.

## BIAYA YANG SERING DILUPAKAN

### WAKTU

- Ada produk-produk yang memang lebih lama penjualannya mengingat tidak semua orang sering membeli produk itu.
- Contohnya kendaraan baik mobil, motor maupun sepeda.
- Produk yang butuh waktu panjang untuk menjual perlu memiliki keuntungan yang banyak mengingat selama produk itu belum terjual, biaya operasional akan tetap berjalan.

## PERTIMBANGAN PENTING DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL

### BIAYA TENAGA KERJA

- Meliputi gaji, tunjangan kesehatan, THR, dan lain-lain.
- Yang sering dilupakan oleh pelaku IKM adalah ketika produk itu dibuat sendiri, maka dirinya tidak digaji (hanya mengandalkan keuntungan saja).
- Hal tersebut terkadang menyebabkan penetapan harga jual terlalu rendah karena biaya produksi dihitung rendah (margin profit rendah untuk mencapai harga jual rendah).
- Ketika permintaan pasar meningkat, pelaku IKM tidak berani menerima order karena selama ini kerja sendiri. Kalau mempekerjakan orang lain artinya harus bayar orang, padahal tidak ada budget untuk itu.

## PERTIMBANGAN PENTING DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL

### BIAYA PROMOSI

- Promosi adalah bagian penting dalam meningkatkan penjualan produk. Maka alokasi dana untuk promosi harus ditentukan sejak awal dan merupakan bagian dari harga produk.
- Beberapa produk yang biasa kita kenal, biaya promosinya bahkan bisa mencapai 20% dari harga produk. Misal harganya 2.000 per biji, biaya promosinya sendiri 400.
- Kebanyakan IKM mengabaikan biaya ini sehingga tidak masuk dalam perhitungan harga jual. Maka harga jualnya memang murah tapi tidak mampu promosi.
- Perhitungan biaya promosi dilakukan selama setahun.

## PERTIMBANGAN PENTING DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL

### KEUNTUNGAN

- Penentuan keuntungan bisa sangat fleksibel tergantung persaingan dan tentu saja tergantung jenis produknya.
- Ada produk yang memang perlu dialokasikan keuntungan yang besar karena target marketnya memang menengah ke atas sehingga harga perlu sedikit mahal dengan desain yang lebih elegan serta penggeraan yang lebih detail.
- Sementara ada yang untungnya cukup kecil saja asalkan dapat terjual banyak.

## BIAYA YANG SERING DILUPAKAN

### TENAGA

- Ada produk yang bahannya murah tapi butuh tenaga yang banyak untuk membuatnya. Contohnya kerajinan. Bahan dasarnya mungkin murah bahkan cenderung gratis karena menggunakan barang bekas. Tapi untuk mengubahnya menjadi produk layak jual butuh ketrampilan dan tenaga yang besar.
- Walaupun mengerjakan sendiri, namun tetap harus menghitung *budget* untuk menggaji tenaga pengrajin. Karena ketika permintaan tinggi mau tidak mau maka harus mempekerjakan orang lain.

## BIAYA YANG SERING DILUPAKAN

### PIKIRAN

- Produk-produk jasa biasanya mulai kurang memperhatikan soal ini. Contohnya jasa desain yang cenderung peran pikiran diabaikan. Akhirnya para jasa desain banting-bantingan harga hingga merendahkan profesi desain itu sendiri.
- Hal itu karena ketika menentukan harga jual sama sekali tidak dihitung peran pikiran dalam mewujudkan produk. Padahal produknya baru bisa terwujud ketika kondisi pikiran sehat. Begitu sakit, tak mampu membuat desain lain.
- Maka jika ceruk pasar ini sudah tak mampu menghargai pikiran kamu lagi, sudah saatnya kamu berpindah ke blue ocean market untuk mendapatkan harga yang lebih manusiawi.

## BIAYA YANG SERING DILUPAKAN

### PENYUSUTAN NILAI ASSET

- Sehebat-hebatnya mesin, pasti ada umurnya. Nilainya akan turun hingga ke titik nol alias tidak dapat dipergunakan lagi. Mengetahui rata-rata umur mesin akan mampu membuat pelaku IKM siap mengganti mesin sebelum benar-benar rusak.
- Cara menentukan harga jualnya gampang. Berapa harga mesinnya? Misalnya 20 juta. Rata-rata umur mesin adalah 10 tahun, maka 20 juta bagi 10 tahun berarti 2 juta per tahun. Nah, selama setahun itu mesin mampu memproduksi berapa banyak? Misalnya 20.000 produk per bulan.
- Maka berarti untuk tiap produk, harus dialokasikan dana 200 rupiah sebagai biaya penyusutan nilai mesin. Setelah terkumpul 10 tahun, segera ganti mesinnya dengan yang baru.
- Aset-aset yang lain juga harus diperlakukan sama seperti kendaraan operasional, meja kursi kantor bahkan bangunan kantor atau gudangnya itu sendiri.

## BIAYA YANG SERING DILUPAKAN

### BIAYA PEMASARAN

- Biaya pemasaran akan meningkatkan peluang penjualan produk karena itu, perlu terus dievaluasi berapa biaya pemasaran per produknya.
- Di awal-awal mungkin akan besar karena perlu melakukan *trial and error* hingga ditemukan model pemasaran yang paling efektif. Anggap saja itu biaya risetnya.
- Setelah menemukan *winning campaign*-nya, maka biaya pemasaran bisa dimasukkan pada *cost production* dan dijadikan patokan dalam menentukan harga jual produk.

### MODUL PENGENALAN SISTEM AKUNTANSI BIAYA

TOPIK : GAMES



CILILIN, 5 SEPTEMBER 2019

Pengguna:  
Akbar Widi Yemar (13-2016-175)  
Merinda Elvinadra (13-2017-085)

JURUSAN TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL  
2019

## TAK BOOM

- Minta peserta untuk berdiri
- Instruksikan peserta untuk menepuk tangan jika diberikan instruksi "tak" dan menghentakkan kaki jika diberikan instruksi "boom"
- Variasikan instruksi seperti "tak tak boom", "boom tak tak", "boom tak boom" dan lainnya
- Lakukan 3 putaran, dimana semakin lama instruksi akan diberikan dengan tempo yang semakin cepat

## VAMPIRE WALK

- Minta peserta untuk berdiri dan membentuk barisan. Instruksikan untuk dibentuk 3-4 baris
- Instruksikan peserta untuk mengangkat kedua tangan menyentuk pundak teman mereka yang ada di depannya
- Instruksikan peserta untuk melompat ke depan bersama-sama barisannya jika mendengar instruksi "depan", melompat ke belakang jika mendengar instruksi "belakang" serta melompat ke kanan dan kiri jika mendengar instruksi "kanan / kiri"
- Variasikan instruksi seperti "dua depan, dua belakang, satu kanan, satu kiri"
- Variasikan instruksi dengan memberikan arahan sambil mengangkat tangan. Jika arahan diberikan sambil mengangkat tangan menandakan bahwa gerakan yang dilakukan berkebalikan dengan instruksi yang disebutkan