

## **Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Produk Mebel Lokal Dan Ekspor Terhadap Keuntungan Penjualan Di PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo.**

**Oleh:**

Ananda Ayudya Rahmawati<sup>\*)</sup>, Agus Subandoro, SE., MM<sup>\*)</sup>, Abdul Hamid, SE., MM., Ak., ACPA., CTA<sup>\*)</sup>

NIM : 15310285

Akuntansi

[aboutnanda28@gmail.com](mailto:aboutnanda28@gmail.com)

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

### **ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi menganalisa perhitungan Perhitungan Harga Pokok Produksi Produk Mebel Lokal Dan Ekspor Terhadap Keuntungan Penjualan Di PT. Regalindo Cipta Karya Furniture SIDOARJO. Dalam penelitian ini data dikumpulkan melalui sampel yang mana adalah biaya - biaya produksi pada PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo tahun 2016 sampai 2018. Kemudian dilakukan analisis terhadap data – data yang diperoleh berupa data kualitatif dengan menganalisis perhitungan Harga Pokok Produksi perusahaan sehingga diperoleh perhitungan Perhitungan harga jual produk lokal pada PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo menggunakan *cost plus mark up* sebesar 30% dengan menggunakan perhitungan harga pokok produksi perusahaan dengan metode *full costing* sehingga selama 3 tahun harga jual per unit Rp. 1.246.178 dengan demikian keuntungan penjualan yang diperoleh selama 3 tahun pada jumlah produk lokal yang dihasilkan sesuai pesanan pada tahun 2016 sebesar 155.070 unit dengan perolehan laba tahun berjalan sebesar Rp 6.605.774.884, hasil produksi sesuai pesanan pada tahun 2017 sebesar 158.495 unit dengan perolehan laba tahun berjalan sebesar Rp 6.753.392.513, hasil produksi sesuai pesanan pada tahun 2018 sebesar 164.811 unit dengan dengan perolehan laba tahun berjalan sebesar Rp 7.466.801.986, komponen biaya ekspor yang dikeluarkan oleh Perusahaan terdiri dari: biaya pengadaan (*purchasing cost*), biaya pemasaran dan administrasi umum (*marketing and admin cost*), biaya pengolahan (*handling charges*), dan biaya pengapalan (*freight cost*), sehingga *keuntungan* penjualan yang diperoleh dari hasil produksi sesuai pesanan pada tahun 2016 pada produk ekspor sebesar 325.897 unit dengan perolehan laba tahun berjalan sebesar Rp 10.696.572.745,16, hasil produksi sesuai pesanan produk ekspor pada tahun 2017 sebesar 331.197 unit dengan perolehan laba tahun berjalan sebesar Rp 10.839.841.423,93, hasil produksi sesuai pesanan pada tahun 2018 sebesar 332.054 unit dengan perolehan laba tahun berjalan sebesar Rp 11.110.653.616,04.

**Kata kunci : Perhitungan HPP Produk Lokal Dan Ekspor.**

## **Pendahuluan**

### **Latar Belakang Masalah**

Perdagangan antar negara semakin meluas dan membuka peluang yang besar untuk masuk kedalam bagian perdagangan tersebut. Perdagangan Internasional memiliki bagian yang luas dengan peran yang saling berkesinambungan. Hubungan antara eksportir (*seller*) dengan importir (*buyer*) membutuhkan perantara (*agen*), pihak marketing, pihak pengurusan dokumen pengimanan barang (*forwarder*), bank sebagai media untuk melakukan pembayaran maupun mendapatkan jaminan pembayaran bagi eksportir (*seller*).

Kegiatan ekspor memiliki nilai ekonomi yang penting bagi pihak industri maupun pemerintah. Manfaat yang diperoleh adanya perdagangan internasional bagi suatu negara akan mendorong negara tersebut untuk memacu transaksi ekspor keluar negara sehingga dapat meningkatkan pendapatan negara melalui bea keluar yang dikenakan atas barang atau jasa tersebut dan devisa berupa valas atas perdagangan tersebut. Ekspor China secara tak terduga turun pada Agustus karena pengiriman ke Amerika Serikat (AS) melambat tajam, memperpanjang pelemahan di ekonomi terbesar kedua di dunia itu. Perlambatan ini juga berarti pemerintah China membutuhkan lebih banyak stimulus akibat perang dagang antara negaranya dengan Amerika Serikat (AS) terus meningkat. Rilis data bea cukai pada hari Minggu (8/9/19) menunjukkan ekspor Agustus turun 1% dari tahun sebelumnya atau turun terbesar sejak Juni, ketika ekspor turun 1,3%. Sebelumnya, analis dalam jajak pendapat Reuters memperkirakan akan ada kenaikan 2% di bulan Agustus setelah ekspor naik 3,3% pada Juli. Di

antara mitra dagang utamanya, ekspor China di bulan Agustus ke AS turun 16% YoY, melambat tajam dari penurunan 6,5% pada Juli. Sementara impor dari Amerika merosot 22,4%. Penurunan itu sendiri tetap terjadi setelah China membiarkan mata uangnya melemah melewati level kunci 7 yuan per dolar pada Agustus. Itu merupakan penurunan tajam yuan pertama kalinya sejak krisis keuangan global. Ekspor masih lemah bahkan dalam menghadapi depresiasi mata uang yuan yang substansial, menunjukkan bahwa permintaan eksternal yang lamban adalah faktor paling penting yang mempengaruhi ekspor tahun ini," kata Zhang Yi, ekonom di Zhong Hai Sheng Rong Capital Management. China secara luas diperkirakan akan mengumumkan lebih banyak langkah-langkah dukungan dalam beberapa minggu mendatang untuk mencegah risiko perlambatan ekonomi yang lebih tajam ketika AS meningkatkan tekanan perdagangan. Beberapa langkah itu termasuk pemotongan suku bunga pinjaman utama. Jika terjadi, ini akan menjadi pemotongan pertama dalam empat tahun. Dari permasalahan diatas transaksi ekspor sangat penting bagi negara yaitu untuk menambah pundi cadangan devisa negara, menumbuhkan perekonomian dalam negeri melalui pengembangan produsen-produsen produk dalam negeri dengan kualitas yang memenuhi standart internasional. Dengan demikian tingkat pengangguran akan berkurang karena terserap oleh produsen dalam negeri yang membutuhkan tenaga kerja.

Dalam penentuan harga pokok produksi harus diperhatikan unsur-unsur biaya apa saja yang masuk dalam harga pokok produk dan mengalokasikan unsur-unsur biaya tersebut secara tepat

sehingga dapat menggambarkan pengorbanan sumber ekonomi yang sesungguhnya. Biaya produksi ini akan membentuk harga pokok produksi yang digunakan untuk menghitung harga pokok produk jadi, sedangkan biaya non produksi akan ditambahkan pada harga pokok produksi untuk menghitung total harga pokok produk.

Informasi dan pengumpulan biaya produksi yang tepat akan sangat menentukan perhitungan harga pokok produksi yang tepat pula. Demikian juga dengan perhitungan harga pokok produksi yang benar, akan mengakibatkan penetapan harga jual yang benar pula, tidak terlalu tinggi bahkan terlalu rendah dari harga pokok, sehingga nantinya mampu menghasilkan laba sesuai dengan yang diharapkan. Namun jika perhitungan harga pokok produksi yang kurang tepat akan berpengaruh terhadap harga jual, yang berakibat perusahaan tidak mendapatkan laba atau bahkan mengalami kerugian. Berdasarkan dengan latar belakang masalah yang telah dijelaskan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Produk Mebel Lokal Dan Ekspor Terhadap Keuntungan Penjualan di PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo”.

### **Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian dalam latar belakang masalah maka rumusan masalah dalam penelitian diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimana hasil perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan perusahaan pada produk mebel lokal terhadap keuntungan penjualan di PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo?
2. Bagaimana hasil perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan perusahaan pada produk mebel

ekspor terhadap keuntungan penjualan di PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo?

### **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan penelitian dalam skripsi ini sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis harga pokok produksi yang dilakukan perusahaan pada produk mebel lokal terhadap keuntungan penjualan di PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo?
2. Untuk menganalisis perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan perusahaan pada produk mebel ekspor terhadap keuntungan penjualan di PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo?.

### **Pengertian Ekspor**

Ekspor adalah suatu transaksi yang sederhana tidak lebih dari membeli dan menjual barang antara pengusaha-pengusaha yang bertempat di negara-negara yang berbeda (Roselyn, 2014:1).

Sedangkan menurut Punan (2014:195) Ekspor adalah perdagangan dengan mengeluarkan barang dari dalam ke luar pabean Indonesia dengan memenuhi ketentuan-ketentuan yang berlaku.

Ekspor adalah upaya untuk melakukan penjualan komoditi yang kita miliki kepada bangsa lain atau negara asing dengan mengaharapkan pembayaran dalam bentuk valuta asing, serta melakukan komunikasi dengan memakai bahasa asing (Amir MS, 2015:2).

Berdasarkan beberapa pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa ekspor adalah kegiatan menjual produk yang berasal dari Indonesia baik barang atau jasa ke negara lain melalui daerah kepabeanan dengan ketentuan yang berlaku dan mengharapakan pembayaran berupa valuta asing.

### Konsep Ekspor.

- a) Menurut Puan (2014:2) “Ekspor adalah mengeluarkan barang dari dalam keluar daerah pabean Indonesia dengan memenuhi ketentuan berlaku.
  - b) Menurut Curry (2015:145) “Ekspor adalah barang dan jasa yang dijual kepada negara asing untuk ditukarkan dengan barang lain (Produk, uang).
  - c) Menurut Winardi (2015:203) pengertian ekspor adalah “barang-barang (termasuk jasa-jasa) yang dijual kepada penduduk Negara lain, ditambah dengan jasa-jasa yang diselenggarakan kepada penduduk Negara tersebut berupa pengangkutan permodalan dan hal-hal lain yang membantu ekspor tersebut.
  - d) Ekspor adalah berbagai macam barang dan jasa yang diproduksi di dalam negeri lalu dijual di luar negeri (Mankiw, 2016)
- c) Tanda Daftar Perusahaan Merupakan daftar catatan resmi yang diadakan menurut atau berdasarkan undang-undang dan atau pelaksanaannya, dan memuat hal-hal wajib didaftarkan oleh setiap perusahaan serta disahkan oleh pejabat yang berwenang dari kantor pendaftaran perusahaan (Undang-undang Republik Indonesia no 3 tahun 1982 tentang wajib daftar perusahaan pasal 1).
  - d) NPWP (Nomor Pajak Wajib Pajak).

### Tujuan Kegiatan Ekspor

Kegiatan Ekspor memiliki beberapa tujuan diantaranya adalah (Amir MS, 2015:5) :

- a) Mencari laba perusahaan melalui perluasan pasar serta memperoleh harga jual yang lebih tinggi (optimalisasi laba).
- b) Membuka pasar baru di luar negeri sebagai perluasan dari pasar domestik. Dengan demikian komoditi yang diproduksi mempunyai pasar yang luas, tidak hanya sekedar pasar dalam negeri tetapi juga mampu melayani konsumen dari manca negara.
- c) Memanfaatkan kelebihan kapasitas terpasang (*installed capacity, idle capacity and access capacity*) sehingga tercipta kapasitas optimum dalam berproduksi yang dapat menekan biaya umum perusahaan (*overhead cost*).
- d) Membiasakan diri bersaing dipasar internasional sehingga berlatih dalam persaingan yang ketat dan terhindar dari sebutan “jago kandang”, apalagi menghadapi era globalisasi.

### Syarat-syarat Ekspor

Ekspor dapat dilakukan oleh perusahaan maupun perorangan. Kegiatan ekspor melibatkan lebih dari satu negara sehingga memiliki aturan yang berbeda dengan kegiatan perdagangan dalam satu negara. Adanya keterlibatan pemerintah yang berbeda, dengan kebijaksanaan di setiap negara yang berbeda memunculkan syarat-syarat yang harus dipatuhi oleh setiap pelaku ekspor. Adapun dasar/minimal persyaratan ekspor adalah (PPEI, 2016)

- a) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) yang dikeluarkan oleh Dinas Perdagangan.
- b) Izin usaha dari Departemen Teknis / lembaga pemerintah Non Departemen berdasarkan perundang-undangan yang berlaku.

## Komponen Biaya Ekspor

Yang termasuk dalam komponen biaya ekspor adalah seluruh biaya yang dibutuhkan dari membeli bahan baku, biaya produksi, biaya pemasaran, overhead, biaya bunga, biaya bank, biaya transportasi, pajak-pajak, biaya administrasi, biaya sertifikasi, biaya pengapalan dan biaya asuransi. Bagian bagian biaya tersebut apabila dijumlahkan merupakan total pengeluaran yang menjadi landasan bagi perhitungan harga pokok. Untuk lebih jelasnya adalah sebagai berikut. (Amir, M.S, 2014 :109)

### 1) Biaya Pengadaan (*purchasing cost*)

Yang termasuk dalam biaya ini adalah biaya langsung bahan baku, bahan pembantu dan upah. Biaya yang tidak langsung karyawan dan pabrik yang selanjutnya disebut FOB (*factory overhead cost*). Apabila biaya-biaya tersebut dijumlahkan, maka akan diketahui Harga Pokok Produksi HPP atau biaya pengadaan tersebut.

### 2) Biaya Pemasaran dan Administrasi Umum (*marketing and admin cost*)

Yang dimaksud biaya pemasaran adalah biaya-biaya yang terjadi dengan adanya aktivitas pemasaran bagian ekspor, dalam kurun waktu tertentu.

### 3) Biaya Bank (*bank charges*)

Biaya yang berasal dari bank yang dibebankan ke perusahaan akibat dari penggunaan jasa bank oleh perusahaan. Biaya bank yang dikenakan ini tidak sama sama lain.

### 4) Biaya Bunga (*interest*)

Biaya bunga atau yang biasa disebut interest atau *cost of money*, jangka waktu pembebanannya dihitung sejak mulai dilakukannya pembelian bahan baku sampai dengan penerimaan pembayaran dari pelanggan. Besarnya bunga dihitung berdasarkan bunga

pinjaman yang berlaku pada waktu itu.

### 5) Biaya Pengelolaan (*handling charges*)

Biaya pengelolaan adalah seluruh biaya yang dibutuhkan pada proses pengiriman barang ekspor. Biaya ini meliputi biaya administrasi, biaya pembuatan dokumen pengapalan, biaya sertifikasi, biaya bank, biaya *trucking* dari pabrik ke *port*. dan lain-lain.

### 6) Pajak Ekspor (*export taxes*)

Pajak ekspor dikenakan oleh pemerintah untuk barang ekspor tertentu dan tiap komoditi berbeda pajaknya dengan yang lain.

### 7) Jasa Agen/Pihak Ketiga (*third party services*)

Biaya yang dikeluarkan apabila kita menggunakan jasa pihak ketiga dalam melakukan penjualan ekspor. Jasa pihak ketiga ini dibutuhkan antara lain untuk membantu dalam proses pemasaran atau distribusi.

### 8) Biaya Pengapalan (*freight cost*)

Biaya yang dibutuhkan untuk mentransport baranga yang akan di ekspor dari pelabuhan muat ke pelabuhan tujuan. Biasanya biaya ini tergantung pada besarnya container yang digunakan dan jarak pelabuhan tujuan dengan pelabuhan muat. Informasi ini dapat diperoleh melalui

- perusahaan-perusahaan EMKL setempat.
- 9) Asuransi (*insurance cost*)  
 Beberapa perusahaan buyer luar negeri lebih suka mengasuransikan barangnya untuk mengurangi resiko kehilangan atau kerusakan selama proses pengapalan. Besarnya harga asuransi tergantung pada jenis pertanggungjawaban yang diinginkan dan jenis komoditi yang dipertanggungkan.

### Penentuan Harga Jual Ekspor

- a) Pengertian Harga Jual  
 Harga jual bisa diungkapkan dengan berbagai istilah, misalnya tarif, sewa, bunga, premium, komisi, upah, gaji, dan sebagainya. Harga jual adalah jumlah moneter yang dikorbankan oleh suatu unit usaha kepada para pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau disewakan (Supriyono, 2016:32)

Harga jual biasanya dibuat berulang-ulang karena harga jual dipengaruhi oleh perubahan lingkungan eksternal dan internal. Perubahan harga jual tersebut dimaksudkan agar harga jual yang baru dapat mencerminkan biaya saat ini atau bahkan masa depan, kondisi pasar, reaksi persaingan, laba dan return yang diinginkan dan sebagainya.

- b) Metode Penentuan Harga Pokok  
 Yang dimaksud dengan harga pokok adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi sebuah barang. Metode penentuan harga pokok produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya kedalam harga pokok produksi, terhadap dua pendekatan, yaitu :

- 1) *Full costing*

Merupakan metode penentuan harga pokok yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi kedalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik, baik biaya variabel maupun tetap.

- 2) *Variabel costing*

Merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya variable kedalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik variabel.

- 3) Tujuan Menghitung Harga Pokok

Adapun tujuan dari menghitung harga pokok adalah (Amir MS,2014:14) :

- a. Sebagai dasar menghitung harga jual

Biaya produksi suatu produk akan berbeda satu dengan yang lainnya, tergantung pada spesifikasi yang dipesan oleh buyer. Oleh karena itu, harga jual yang dibebankan kepada *buyer* tergantung oleh besarnya biaya produksi yang akan dikeluarkan untuk memproduksi suatu produk tertentu.

- b. Sebagai dasar untuk merencanakan anggaran pembiayaan

Harga pokok digunakan untuk merencanakan suatu anggaran pembiayaan yang akan dibebankan kepada sebuah produk dan akan berpengaruh terhadap penentuan harga jual produk tersebut.

- c. Sebagai dasar meneliti efisiensi perusahaan

Perhitungan bahan pokok berfungsi sebagai dasar untuk menilai efisiensi perusahaan. Perusahaan memerlukan suatu alat ukur kinerja, demikian juga dengan pengukuran tingkat produktivitas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki untuk menghasilkan output tertentu, sehingga dapat diketahui apakah perusahaan tersebut produktif atau tidak.

- d. Sebagai dasar harga yang ditawarkan

Harga barang menjadi sesuatu yang sangat penting, bila harga terlalu mahal dapat mengakibatkan barang menjadi kurang laku, dan sebaliknya bila menjual terlalu murah, keuntungan yang didapat menjadi berkurang. Maka dari itu, perhitungan harga pokok sangat penting sebagai dasar harga jual produk yang ditawarkan kepada *buyer*.

- 4) Komponen Harga Pokok Ekspor

Komponen biaya ekspor merupakan semua biaya/cost yang dikeluarkan oleh eksportir dalam kegiatan ekspor. Komponen biaya ekspor pada dasarnya dikelompokkan menjadi 4 kelompok yaitu :

- a. Komponen biaya pengadaan (*purchasing cost*)
1. Biaya produksi *production cost*
    - a) Biaya bahan baku
    - b) Biaya bahan pembantu
    - c) Upah karyawan
  2. Biaya pembelian barang *buying in cost*

- b. Komponen biaya pengelolaan (*handling charges*)

1. Biaya pengepakan.
2. Upah pemindahan dari dalam gudang ke pintu gudang.
3. Pembuatan dokumen pengapalan.
4. Fumigasi.
5. Courier.
6. Ongkos angkut dari gudang ekspor sampai ke :
  - a) Sisi kapal *alongside ship*
  - b) Terminal peti kemas container yard
  - c) Dermaga peti kemas *container freight station*
7. Ongkos bongkar di atas alat angkut ke :
  - a) Sisi kapal *alongside ship*
  - b) *Container yard* FCL
  - c) *Container freight station* LCL
8. Ongkos muat ke atas kapal

- c. Pungutan-pungutan Negara (*export taxes*)

1. Pajak ekspor dan pajak ekspor tambahan PE/PET.
2. Bea statistik.
3. Bea barang dan lain-lain.
4. Pajak Pertambahan Nilai PPN.

- d. Jasa-jasa pihak ketiga (*third party services*)

1. Biaya jasa transportasi EMKL/EMKU
2. Biaya bank bank (*charger*).
3. Biaya bunga (*interest*).
4. Premi asuransi (*insurance premium*).
5. Biaya surveyor (*inspection certificate*).
6. Biaya sertifikasi mutu (*quality certificate*).
7. Biaya nsurat keterangan negara asal (*certificate of origin*).

8. Biaya sertifikat kesehatan (*vegetary certificate/health certificate*).
9. Biaya karantina tanaman (*phytosanitary certificate*).
10. Biaya sertifikat timbangan (*weight certificate*).
11. Biaya sertifikasi lainnya.

### Metode Penentuan Harga Jual Ekspor

Pola penentuan harga jual ekspor sangat bervariasi, hal itu tergantung dari kekuatan produk yang dihasilkan di pasar internasional serta politik dagang yang diterapkan oleh Negara pengekspor maupun pengimpor. Terdapat empat cara dalam menentukan harga jual ekspor, yaitu (Amir MS, 2014).

a) *Cost Plus Mark Up (Seller's market price)*.

Yaitu harga jual HJ untuk ekspor ditetapkan atas dasar perhitungan total biaya penjumlahan dari biaya pengadaan, pengelolaan, pungutan-pungutan. Negara dan jasa-jasa pihak ketiga ditambah dengan persentase laba profit yang diharapkan.

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga pokok} + \text{Profit}$$

Contoh :

Biaya pengadaan

Rp.10.000,00,-

Biaya pengelolaa Rp. 2.000,00,-

Pungutan-pungutan Rp. 1.000,00,-

Jasa pihak ketiga Rp. 500,00,-

Total biaya cost Rp.13.500,00,-

Mark Up Profit 10 %Rp. 1.350,00,-

**Harga jual ekspor HJRp 14.850,00,-**

Kalkulasi biaya dan penentuan harga jual seperti ini kita sebut dengan istilah pola progresif, biasanya dipakai untuk komoditi yang mempunyai

pasaran yang kuat di psar internasional. Beberapa pun harga yang ditentukan eksportir, akan tetap diterima oleh pembeli atau importer. Disebut dengan kondisi "*Seller's Market*".

b) *Subsidized Price*

Yaitu harga jual HJ untuk ekspor didasarkan atas perhitungan total biaya dikurangi dengan biaya tertentu, misalnya sebagian dari biaya overhead, atau dibebaskan dari bea masuk impor *draw back system* atau juga dibebaskan dari bea masuk impor di negara pembeli. Subsidi semacam ini dapat dikatakan sebagai subsidi tidak langsung. Selain itu dikenal pula subsidi langsung seperti kredit ekspor berbunga rendah, pemakaian bahan bakar atau energi bersubsidi seperti tenaga listrik. Tujuan pemberian keringanan atau pembebasan biaya semacam ini adalah untuk menekan harga pokok pengadaan, sehingga mempertinggi daya saing di pasar internasional.

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga pokok} - \text{Subsidi}$$

c) *Current Market Price (buyer's price)*

*Current market price* adalah bila penetapan harga jual ekspor atau harga penawaran ekspor disesuaikan dengan harga jual dipasar internasional pada saat itu, atau pada

harga yang disanggupi oleh pembeli.

Besarnya laba tergantung dari selisih antara harga pasar yang berlaku dikurangi dengan total biaya. Penentuan harga jual ekspor seperti ini didasarkan pada asumsi bahwa pembeli mempunyai posisi yang kuat, sedangkan penjual pada posisi yang lemah, sehingga eksportir harus menyesuaikan diri dengan harga yang ditentukan pembeli atau penetapan harga yang terjadi dalam bursa komoditi bersangkutan di pasar internasional. Tegasnya penjuallah yang harus tunduk pada ketentuan harga ditetapkan pembeli *buyer's market*.

d) *Dumping (market penetration price)*

Harga *dumping* adalah harga jual yang ditetapkan lebih rendah dari harga jual komoditi yang sama untuk pasar dalam negeri. Dalam praktek, hal ini dimungkinkan bila dalam negeri produsen komoditi itu memegang monopoli, sehingga dapat menjual komoditi itu dengan harga tinggi didalam negeridan harga yang wajar untuk pasar luar negeri.

Mungkin juga menjual untuk pasar ekspor dengan harga yang lebih rendah dengan tujuan penetrasi memasuki pasar yang baru. Cara ini biasanya dipakai

untuk penjualan jangka pendek.

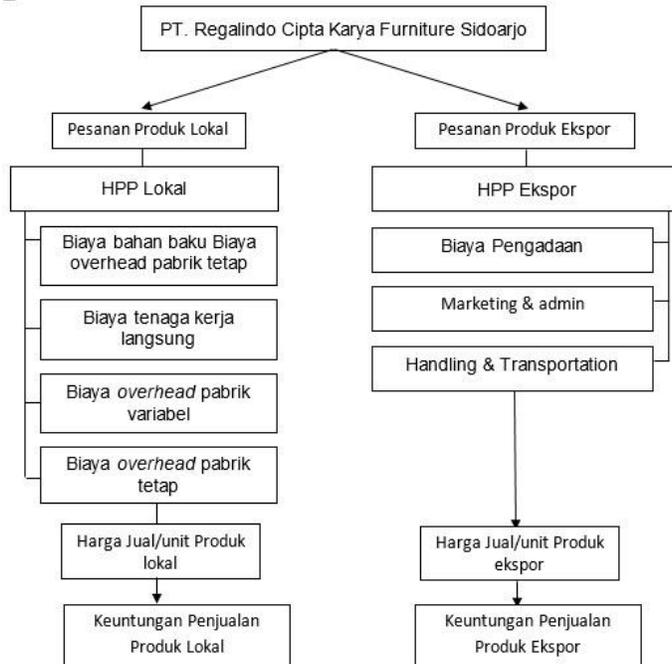
*Market penetration price* adalah penetapan harga suatu produk dengan harga pasar, dengan maksud untuk mendapatkan *market share* sebesar-besarnya.

### Penelitian Terdahulu

Berikut ini adalah uraian mengenai penelitian terdahulu yang digunakan sebagai pedoman untuk meneliti

1. Muhammad Ridho Al Ghozy, Aris Soelistyo, dan Hendra Kusuma (2017) yang berjudul "Analisis Ekspor Kakao Indonesia Di Pasar Internasional".
2. Penelitian Nurul Istiqomah (2017) yang berjudul "Analisis Perbandingan Ekspor Menggunakan Jasa Export Broker Pada PT.Kosoema Nandaputra"
3. Penelitian Eni Suharti dan Rabella (2014) Yang berjudul "Analisis Perbandingan Metode Penentuan Harga Pokok Produksi (Pada PT.Megah Buana Pancarona 2014)"

## Kerangka Konseptual



### Metode Penelitian.

#### Jenis Penelitian

Jenis penelitian dalam penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian *kualitatif* menurut Sugiyono (2013:13) mendefinisikan metode *kualitatif* adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, (sebagai lawannya dari eksperimen) dimana peneliti sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara *triangulasi* (gabungan), analisis data bersifat *induktif/kualitatif*, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.

Metode *kualitatif* yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah penulis ingin mengangkat fakta-fakta yang ada dalam perusahaan.

### Populasi Dan Sampel

#### Populasi

Sugiyono (2015: 117), "Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang

mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan "Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian" populasi pada penelitian ini adalah seluruh biaya produksi pada PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo.

#### Sampel

"Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut".

Sampel dalam penelitian ini adalah biaya produksi pada PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo tahun 2016, 2017 dan 2018.

### Pembahasan hasil penelitian.

#### Perhitungan harga jual produk lokal.

Harga pokok produksi merupakan total biaya produksi yang dikeluarkan atau pengorbanan sumber daya ekonomi dalam rangka pembuatan suatu produk, dimana setiap perusahaan mengharapkan laba yang sepantasnya dalam setiap kegiatan organisasi. Harga pokok produksi dapat dijadikan tolak ukur oleh perusahaan untuk menetapkan kebijakan harga pada produknya. Karena itu, perhitungan harga pokok produksi sangat penting dalam sebuah perusahaan manufaktur untuk menentukan atau memperkirakan laba yang akan diperoleh. Penentuan harga jual produk lokal perusahaan, berdasarkan hasil dari jumlah biaya biaya yang ditambah dengan keuntungan penjualan atau dalam menentukan harga jual produk lokal pada perusahaan dengan metode *cost plus mark up* sebesar 30% *Cost Plus mark up* merupakan strategi yang sangat sederhana dalam menetapkan harga barang dan jasa. Dalam menetapkan harga biaya plus, perusahaan bisa menambahkan biaya material langsung, biaya overhead, hingga biaya tenaga kerja. Persentase *markup* inilah yang akan diambil sebagai laba. dan

pendekatan perhitungan harga jual dengan *full costing*, dengan metode ini maka perusahaan dapat menekan harga apabila sewaktu waktu terjadi lonjakan bahan baku dan biaya biaya yang digunakan dalam proses produksi maka perusahaan tidak langsung menaikkan harga, hal ini dapat dilihat pada harga jual selama 3 tahun terakhir stabil sebesar Rp 1.246.178/unit sehingga diharapkan harga jual produk dapat bersaing dengan mendapatkan keuntungan pada hasil produksi sesuai pesanan pada tahun 2016 sebesar 155.070 unit dengan perolehan laba tahun berjalan sebesar Rp 6.605.774.884, hasil produksi sesuai pesanan pada tahun 2017 sebesar 158.495 unit dengan perolehan laba tahun berjalan sebesar Rp 6.753.392.513, hasil produksi sesuai pesanan pada tahun 2018 sebesar 164.811 unit dengan dengan perolehan laba tahun berjalan sebesar Rp 7.466.801.986.

### **Perhitungan harga jual produk ekspor.**

Komponen biaya ekspor yang dikeluarkan oleh Perusahaan terdiri dari : biaya pengadaan (*purchasing cost*), biaya pemasaran dan administrasi umum (*marketing and admin cost*), biaya pengolahan (*handling charges*), dan biaya pengapalan (*freight cost*). Metode yang digunakan oleh Perusahaan dalam menentukan harga jual produk ekspor adalah dengan metode "*Cost plus mark up*" (*seller's market price*) yaitu menentukan harga jual (HJ) ekspor, hasil produksi sesuai pesanan pada tahun 2016 pada produk ekspor sebesar 325.897 unit dengan perolehan laba tahun berjalan sebesar Rp 10.696.572.745,16, hasil produksi sesuai pesanan produk ekspor pada tahun 2017 sebesar 331.197 unit dengan perolehan laba tahun berjalan sebesar Rp 10.839.841.423,93, hasil produksi sesuai

pesanan pada tahun 2018 sebesar 332.054 unit dengan perolehan laba tahun berjalan sebesar Rp 11.110.653.616,04., perbedaan produk lokal dan ekspor adalah ada pada bahan kayu yang digunakan yaitu pada produk ekspor lebih tebal daripada lokal ini dikarenakan pada cost produksi biaya ekspor lebih besar daripada lokal. Perusahaan menerapkan incotern 2010 yang sesuai dengan apa yang telah menjadi kesepakatan antara perusahaan dengan pihak buyer atau pembeli. Akan tetapi term yang sering bahkan disetiap transaksi ekspor, Perusahaan menggunakan term FOB (*free on board*). Dalam term ini perusahaan bertanggung jawab mulai dari proses produksi, pengepakan dan pengiriman barang sampai dengan barang berada di atas kapal angkut di dermaga atau pelabuhan seller. Syarat penyerahan barang dengan term FOB sebagai berikut :

- a) Penjual menyerahkan barangnya di atas kapal dengan kondisi *clean on board* (barang dimuat di atas kapal tidak cacat)
- b) Pembeli mengurus biaya angkutan , membayar freight dan menanggung asuransi
- c) Resiko berpindah ke pembeli setelah barang berada di atas kapal.

### **Kesimpulan**

Setelah melakukan penelitian, dengan judul "Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Produk Mebel Lokal Dan Ekspor Terhadap Keuntungan Penjualan di PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo. Maka penulis dapat mengambil kesimpulan :

1. Perhitungan harga jual produk lokal pada PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo pada tahun 2016, 2017 dan 2018 menggunakan *cost plus mark up* sebesar 30% dengan menggunakan perhitungan harga pokok produksi perusahaan dengan metode *full costing* sehingga selama 3 tahun harga jual per unit Rp.

- 1.246.178 dengan demikian keuntungan penjualan yang diperoleh selama 3 tahun pada jumlah produk lokal yang dihasilkan sesuai pesanan pada tahun 2016 sebesar 155.070 unit dengan perolehan laba tahun berjalan sebesar Rp 6.605.774.884, hasil produksi sesuai pesanan pada tahun 2017 sebesar 158.495 unit dengan perolehan laba tahun berjalan sebesar Rp 6.753.392.513, hasil produksi sesuai pesanan pada tahun 2018 sebesar 164.811 unit dengan dengan perolehan laba tahun berjalan sebesar Rp 7.466.801.986.
2. Perhitungan harga jual produk ekspor pada PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo pada tahun 2016, 2017 dan 2018 dalam menentukan harga jual produk ekspor adalah dengan metode “*Cost plus mark up*” (*seller's market price*) sebesar 30%, dengan dasar perhitungan secara *full costing*, kemudian komponen biaya ekspor yang dikeluarkan oleh Perusahaan terdiri dari: biaya pengadaan (*purchasing cost*), biaya pemasaran dan administrasi umum (*marketing and admin cost*), biaya pengolahan (*handling charges*), dan biaya pengapalan (*freight cost*), sehingga keuntungan penjualan yang diperoleh dari hasil produksi sesuai pesanan pada tahun 2016 pada produk ekspor sebesar 325.897 unit dengan perolehan laba tahun berjalan sebesar Rp 10.696.572.745,16, hasil produksi sesuai pesanan produk ekspor pada tahun 2017 sebesar 331.197 unit dengan perolehan laba tahun berjalan sebesar Rp 10.839.841.423,93, hasil produksi sesuai pesanan pada tahun 2018 sebesar 332.054 unit dengan perolehan laba tahun berjalan sebesar Rp 11.110.653.616,04.

## Saran

Setelah melakukan penelitian pada perusahaan furniture dengan judul “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Produk Mebel Lokal Dan Ekspor Terhadap Keuntungan Penjualan di PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo, maka saran yang dapat diajukan peneliti adalah sebagai berikut :

1. Perhitungan harga jual dengan metode *cost plus pricing* bagus dan mudah digunakan dalam perhitungan namun perusahaan juga harus mampu melihat timbulnya pesaing yang mungkin nanti akan mampu menciptakan produk sejenis dengan harga yang bersaing.
2. Alangkah lebih baik apabila perusahaan PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo lebih rinci dalam menentukan komponen-komponen biaya ekspor, contoh ; pada biaya pemasaran dan administrasi umum (*marketing and admin cost*) akan lebih baik jika perinciannya lebih mendetail sehingga setiap pengeluaran biaya tersebut dengan mudah untuk di ketahui jumlah yang serinci mungkin.
3. Faktor penentuan biaya pada produk lokal, staff PPIC PT. Regalindo Cipta Karya Furniture sudah cukup detail dan rinci, akan tetapi dalam menentukan biaya lebih hati hati agar tidak timbul kerugian.
4. Penggunaan incoterm, FOB adalah term yang digunakan oleh banyak eksportir, alangkah lebih baiknya jika PT. Regalindo Cipta Karya Furniture lebih berani dan bervariasi dalam melakukan incoterm tersebut. Karena semakin panjang term yang digunakan, maka perolehan laba akan semakin besar. Misalnya pengangkutan barang dari eksprtir menuju pelabuhan importir.

## DAFTAR PUSTAKA.

- Amin Widjaja, Tunggal, 2015 *Audit Internal*. Jakarta:Harvindo
- Amir, M.S. 2015. *Strategi Memasuki Pasar Ekspor*. Cetakan Pertama. Jakarta: PPM.
- Basu Swastha, Dharmesta dan Irawan, 2014, *Manajemen Pemasaran Modern*, Liberty, Yogyakarta.
- Blocher, et al. 2015. *Manajemen Biaya Penekanan Strategis* Jilid 1 Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.
- Budi Raharjo, 2010, *Laporan Keuangan Perusahaan*, Edisi Kedua, Penerbit Gadjah Mada University Press, Yogyakarta.
- Bustami dan Nurlela (2014) *Akuntansi Biaya* Edisi 4 Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Carter, William K dan Usry, Milton F. 2014. *Akuntansi Biaya*. Diterjemahkan oleh Krista. Buku 1. Edisi Keempat Belas. Jakarta: Salemba Empat.
- Eni Suharti, 2014, *Analisis Perbandingan Metode Penentuan Harga Pokok Produksi (Pada PT. Megah Buana Pancarona 2014 )*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis - Universitas Muhammadiyah Tangerang.
- Henry Simamora. 2013. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Horngren et.al 2014, *Akuntansi*, Edisi Ke enam:Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Hutabarat, Roselyn 2014. *Tranksaksi Ekspor-Impor*. Erlangga. Jakarta.
- Kasmir, 2011, *Analisis Laporan Keuangan*, Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Kieso et al,. 2011. *Intermediate Accounting* 14th Edition. Asia: John Wiley & Sons Inc.
- Krugman, Paul R; Obstfeid Maurice. (2015). *Ekonomi Internasional Teori dan Kebijakan Jilid Kedua*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Mankiw N,Gregory. 2016. *Makro Ekonomi, Terjemahan*: Fitria Liza, Imam Nurmawan, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Mowen / Hansen. 2013. *Akuntansi Manajerial*. Salemba Empat. Jakarta.
- Muhammad Ridho Al Ghozy, Aris Soelistyo, dan Hendra Kusuma 2017 *Analisis Ekspor Kakao Indonesia Di Pasar Internasional*. Jurnal Ilmu Ekonomi Vol 1 Jilid 4/Tahun 2017 Hal.453-473.
- Mulyadi. 2013.*Sistem Akuntansi*, Edisi Ketiga, Cetakan Keempat, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi. 2015. *Akuntansi Biaya*, Edisi 5. Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Nopirin 2014. *Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro-Makro*. Yogyakarta: BPFYogyakarta.
- Nurul Istiqomah, S.E. M,Si. 2017, *Analisis Perbandingan Ekspor Menggunakan Jasa Export Broker Pada PT. Kosoema Nandaputra*, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Salvatore, Dominick. 2014.*Internasional Economics*.Jakarta: SalembaEmpat.

Simamora, Henry. 2014. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.

Sodikin, Sugiri, Slamet. 2013. *Akuntansi Pengantar 1*. Yogyakarta: Penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.

Sugiyono 2013. *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta

\_\_\_\_\_. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.CV

\_\_\_\_\_. 2015. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Supriyono. 2016. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Badan Penerbit Fakultas Ekonomi UGM.

Suwardjono. 2013. *Teori Akuntansi Perencanaan Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

Winardi. 2015. *Manajemen Prilaku Organisasi*, Edisi Revisi, Prenada Media Group, Jakarta.