

Perhitungan harga pokok produk dan penerapan *cost plus pricing method* dalam rangka penerapan harga jual pempek dos

Florencia Irena Saputri^{1*}, Jelita Putri², Nindy Amalia Zona³, Rati Putri⁴, Ramdani Bayu Putra⁵

Email: ¹florenciasaputri19@gmail.com; ²jelitaputri15@gmail.com; ³ratiputri456@gmail.com;

⁴nindyamalia49632@gmail.com; ⁵ramdanibayuputra@gmail.com

Corresponding Author: florenciasaputri19@gmail.com

ARTICLE INFO

Article history

Received : 2021-12-05

Revised : 2021-12-26

Accepted : 2022-01-04

Keywords

Harga jual, biaya,
Metode, laba

ABSTRACT

In running a business and to be able to survive in today's fierce business competition, every business owner must be able to make the right decisions, one of which is determining the selling price. Cost is the value of cash or cash equivalents issued (charged) to obtain goods or services, which are expected to provide benefits to the organization now and in the future. The purpose of this study is to find out how to use the costs incurred in producing products from the business being run, as well as to apply the cost plus pricing method in order to determine the selling price. In this study using descriptive analysis method. The results of this study indicate that there is a difference between the current selling price and the selling price calculated using the cost plus pricing method. The selling price currently applied cannot cover the expected profit level. With adequate bookkeeping, the owner can perform accurate calculations of the costs incurred so as to reduce the number of existing costs with the aim of obtaining profits as expected. The owner should use the cost plus pricing method in determining the selling price so that all cost classifications can be identified and calculated so that the set selling price can be more accurate.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](#) license.



1. Pendahuluan

Berbicara mengenai kekayaan Indonesia, memang tidak akan pernah ada habisnya. Beragam budaya, kekayaan alam, sampai aneka macam kuliner tradisional, menjadi potensi bisnis yang sangat menguntungkan bagi masyarakatnya. Dulu kewirausahaan hanya dapat dilakukan melalui pengalaman langsung dilapangan dan merupakan bakat yang dibawa sejak lahir yang dengan demikian kewirausahaan tidak dapat dipelajari dan diajarkan. Di era globalisasi ini, semakin maraknya bisnis dibidang kuliner karena keuntungan yang cukup menggiurkan membuat masyarakat sudah mulai banyak yang membuka usaha di bidang kuliner. Usaha Kuliner juga melihat bahwa manusia tidak akan terlepas dari makanan yang merupakan kebutuhan dasar manusia.

Dalam menghadapi tantangan bisnis termasuk menghadapi customer maka sebagai mahasiswa kita juga harus belajar dalam memasarkan suatu produk. Dalam praktikum mata kuliah kewirausahaan ini kami mencoba melakukan sebuah usaha sederhana guna mendapatkan pembelajaran untuk menjadi seorang wirausahawan. Salah satu potensi daerah yang sering dimanfaatkan sebagai peluang bisnis adalah makanan daerah. Seiring dengan permintaan pasar, kini makanan khas daerah sudah banyak dipasarkan di kota-kota besar, dan tidak hanya terbatas di daerah asalnya saja. Pempek atau empek-

empek Palembang, merupakan salah satu bukti nyata kesuksesan makanan tradisional yang berhasil diangkat menjadi makanan nasional. Makanan khas dari daerah Sumatera Selatan yang beribukota di Palembang ini, sekarang bukan hanya menjadi makanan yang populer di daerah Sumatera saja. Namun kini pempek sudah beredar hampir di semua daerah Indonesia. Bahkan sekarang produk makanan khas ini memiliki peluang pasar yang sangat luas, menjangkau masyarakat kelas bawah sampai kalangan menengah keatas. Maka dari itu kami melihat peluang usaha dibidang kuliner dengan cukup menjanjikan keuntungan yang menggiurkan dengan modal usaha yang tidak terlalu memberatkan enterprenuer pemula. Usaha “PEMPEK DOS” usaha ini merupakan usaha rumahan yang bergerak dibidang kuliner.

Hal ini yang membuat kami membuka usaha dalam bidang makanan sehat yakni mpek-mpek. Usaha makanan ini diharapkan dapat dikonsumsi seluruh kalangan masyarakat. Dengan kandungan gizi didalamnya yang dapat dijadikan sumber makanan bergizi.

2. Kajian Literatur

Pengertian Kewirausahaan

Istilah kewirausahaan banyak dijumpai dalam uraian yang merupakan kata dasar wirausaha yang berarti segala sesuatu yang berhubungan dengan kata wirausaha. Kata wirausaha atau “pengusaha” berasal dari bahasa Perancis “entrepreneur” yang artinya pemimpin musik atau pertunjukan (Jhingan, 1999:425). Dalam bahasa Belanda dikenal sebagai ondernemer dan di Jerman dikenal sebagai unternehmer. Di beberapa negara, kewirausahaan memiliki banyak tanggung jawab, antara lain tanggung jawab dalam mengambil keputusan yang menyangkut kepemimpinan teknis, kepemimpinan organisasi dan komersial, pembelian, penjualan, pemasangan iklan dan sebagainya.

Meredith,et.al. (1996) mengatakan wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan, melihat dan menilai kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya serta mengambil tindakan yang tepat, guna memastikan kesuksesan.

Thomas W.Zimmerer (1996) dalam Suryana dkk. (2011:1) mengatakan kewirausahaan adalah hasil dari suatu disiplin serta proses sistematis penerapan kreativitas dan inovasi dalam memenuhi kebutuhan dan peluang di pasar.

Manfaat Kewirausahaan

Dari berapa penelitian mengedintifikasi bahwa pemilik bisnis mikro, kecil, atau percaya bahwa mereka cenderung bekerja lebih keras, menghasilkan lebih banyak uang, dan lebih membanggakan daripada bekerja di suatu perusahaan besar. Sebelum mendirikan usaha, setiap calon wirausaha sebaiknya mempertimbangkan manfaat kepemilikan bisnis mikro, kecil atau menengah.

Thomas W Zimmerer et al. (2005) merumuskan manfaat kewirausahaan adalah sebagai berikut:

1. Memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri
2. Memberi peluang melakukan perubahan
3. Memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya
4. Memiliki peluang untuk meraih keuntungan
5. Memiliki peluang untuk berperan aktif dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usahanya
6. Memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai dan menumbuhkan rasa senang dalam mengerjakan

Akuntansi Biaya

Menurut Fitrah dan Endang (2014), menyatakan bahwa akuntansi biaya merupakan suatu alat bagi manajemen dalam menjalankan aktivitas perusahaan yaitu sebagai alat perencanaan, pengawasan dan pembuatan keputusan. Jadi dapat disimpulkan bahwa objek kegiatan dari akuntansi biaya adalah biaya, dimana informasi yang dihasilkan dari akuntansi biaya akan dijadikan pedoman dalam pengambilan keputusan oleh pihak internal perusahaan.

Konsep Biaya (Cost)

Menurut Hansen dan Mowen (2013; 42), biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa depan bagi organisasi. Tidak jauh berbeda dengan Dunia dan Wasilah (2011; 22),

mendefinisikan biaya sebagai pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi tahunan. Sementara Husnia, Topowijono dan Dwiatmaja (2014), mendefinisikan biaya sebagai suatu pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang memberikan manfaat baik di masa kini maupun di masa yang akan datang. Karena itu, biaya merupakan pengorbanan yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan barang atau jasa yang nantinya akan memberi manfaat bagi perusahaan itu sendiri.

Jenis-Jenis Biaya

Menurut Firmsyah, (2014: 31) jenis-jenis biaya terdiri dari :

1. Biaya produksi dan nonproduksi. Biaya produksi adalah biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi bahan jadi. Biaya produksi digolongkan menjadi biaya produksi langsung, dan biaya produksi tidak langsung. Biaya nonproduksi adalah biaya yang terjadi atau yang dikeluarkan untuk bahan pelengkap atau pembantu, seperti biaya administrasi umum dan biaya penjualan atau biaya pemasaran.
2. Biaya bahan baku (*raw material cost*) adalah biaya untuk bahan-bahan yang dapat dengan mudah dan langsung diidentifikasi dengan barang jadi atau bahan utama yang digunakan dengan proses produksi dan menjadi bagian utama dari produk jadi yang dihasilkan.
3. Biaya tenaga kerja adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada tenaga kerja yang dapat dinilai dengan satuan uang atas pengorbanan yang diberikannya untuk kegiatan produksi.
4. Biaya overhead pabrik (BOP) adalah biaya-biaya pabrik, selain bahan baku dan tenaga kerja langsung.
5. Biaya pemasaran adalah biaya yang dibebankan di dalam penjualan suatu barang atau jasa dari keluarnya barang dari gudang sampai ke tangan pembeli. Biaya pemasaran dapat digolongkan menjadi biaya untuk mendapatkan pesanan (*order-getting costs*), dan biaya untuk memenuhi pesanan (*order-filling costs*), yaitu semua biaya yang dikeluarkan untuk mengusahakan supaya produk sampai ke tangan pembeli dan biayabiaya untuk mengumpulkan piutang dari pembeli.
6. Biaya administrasi dan umum, merupakan biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan pengaturan atau koordinasi kegiatan produksi atau biaya-biaya untuk kegiatan umum perusahaan.
7. Biaya variabel, semi, dan tetap. Biaya variabel adalah biaya yang secara total cenderung berubah-ubah secara proporsional sesuai dengan perubahan volume produksi sedangkan per unitnya cenderung tetap konstan. Biaya semi variabel adalah biaya yang berubah dan tidak seimbang dengan perubahan volume kegiatan. Biaya tetap adalah biaya yang secara total tidak berubah jumlahnya meskipun jumlah produksi berubah.

Penggolongan Biaya

Biaya dapat digolongkan sebagai berikut (Mulyadi, 2015: 13) :

1. Objek pengeluaran
2. Fungsi pokok dalam perusahaan
3. Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai
4. Perilaku biaya dalam hubungan dengan perubahan volume kegiatan
5. Jangka waktu manfaat.

Metode Penentuan Harga Pokok Produksi

Metode penentuan cost biaya produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam cost biaya produksi (Mulyadi, 2015: 17). Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam cost biaya produksi, terdapat dua pendekatan, yaitu :

1. *Full costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi 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 yang berperilaku variabel maupun tetap (Firmsyah, 2014: 101).
2. *Variable costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi variabel, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik variabel (Firmsyah, 2014: 106).

Penentuan Harga Jual

Harga jual adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya (Soeprihanto, dikutip dalam Samsul, 2013: 368). Penentuan harga jual merupakan salah satu keputusan manajemen. Hidup matinya perusahaan dalam jangka panjang bergantung pada keputusan pricing ini (Sodikin, 2015: 158).

Strategi Penentuan Harga Jual

Dua bentuk strategi yang data diterapkan perusahaan untuk menentukan harga jual produk atau jasa baru yaitu (Pricilia, 2014: 1080) :

1. *Strimming pricing*, merupakan bentuk strategi penentuan harga jual produk atau jasa baru, dengan cara menentukan harga jual mula-mula relatif tinggi. Tujuan strategi ini adalah agar perusahaan memperoleh laba yang maksimum dalam jangka pendek.
2. *Penetration pricing*, merupakan bentuk strategi penentuan harga jual dengan cara menentukan harga jual mula-mula relatif rendah, sehingga perusahaan dapat meraih pangsa pasar yang lebih besar untuk produk atau jasa tersebut dalam jangka pendek.

3. Metode Penelitian

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif dengan metode analisis deskriptif karena dalam pelaksanaannya meliputi data, analisis dan interpretasi tentang arti dan data yang diperoleh.

Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi tempat pelaksanaan kegiatan ini adalah di depan kampus UPI “yptk” padang. Kegiatan yang dilakukan oleh beberapa mahasiswa yang berlangsung selama pembelajaran kewirausahaan. Sedangkan untuk waktu pengumpulan data dan pengolahan direncanakan akan dimulai pada bulan November 2016 sampai dengan selesai.

Prosedur Penelitian

Adapun prosedur penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Mengumpulkan informasi mengenai gambaran umum objek penelitian
2. Memahami proses pencatatan biaya, penentuan harga pokok produksi sampai menentukan harga jual produk pada objek penelitian
3. Menguji sampel yang ada dengan teori yang dipelajari oleh penulis
4. Melakukan perhitungan kembali atas harga pokok produksi yang diperoleh
5. Menarik kesimpulan dan memberikan saran yang dianggap perlu untuk perbaikan dalam mengatasi permasalahan

Metode Pengumpulan Data

Praktikan memiliki kewajiban untuk membuat laporan tertulis sebagai bukti bahwa telah melaksanakan tugas kewirausahaan. Laporan ini berisi hasil pengamatan dan pengalaman praktikan selama masa kegiatan berjualan Pempek Dos. Data-data yang di ambil oleh praktikan diperoleh langsung dari bahan-bahan dari penjualan Pempek Dos selama.

Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif, yaitu suatu metode yang dilakukan dengan cara mengumpulkan, menyajikan, serta menganalisis data sehingga diperoleh gambaran yang cukup jelas tentang masalah yang dihadapi, kemudian ditarik suatu kesimpulan sesuai keadaan yang sebenarnya.

4. Hasil Dan Pembahasan

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan selama pembelajaran kewirausahaan. Kegiatan ini terlaksana dengan tertib, baik dan lancar. Kegiatan ini merupakan salah satu pelaksanaan Tridharma Perguruan Tinggi yang harus dan wajib dilaksanakan setiap mahasiswa, dimana keseluruhannya meliputi :

1. Pendidikan dan pengajaran
 2. Penelitian
 3. Pengabdian Kepada Masyarakat
- Hasil Perhitungan

Objek penelitian dalam laporan ini adalah penjualan pempek dos. Yang beralamatkan di depan Upi “yptk” Padang. Berdasarkan hasil kegiatan ini terkait dengan data biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik Pempek Dos disajikan pada Tabel 1.2

Hasil Penelitian

Tabel 1.2 Biaya Bahan Baku Menu Pempek Dos

No	Bahan baku	Biaya (Rp)
1	Tepung(beras, terigu,sagu)	45.000
2	Telur dan Penyedap	30.000
3	Cabe rawit dan Bawang putih	15.000
4	Gula merah	25.000
5	Gula pasir dan Asam Jawa	20.000
6	Minyak goreng	25.000
Total Biaya Bahan Baku		160.000

Sumber: Penjualan Pempek Dos

Dari Tabel 1.2 menunjukkan bahwa selama kegiatan kewirausahaan. Penjualan Pempek Dos mengeluarkan biaya sebesar Rp 160.000 untuk biaya bahan baku. Atau jika dihitung berdasarkan jumlah porsi yang dihasilkan yaitu sebanyak 80 porsi dalam kegiatan, maka biaya bahan baku senilai Rp 2,000 per porsi.

Tabel 1.3. Biaya tenaga kerja langsung

Jumlah Pekerja	Jumlah Jam Kerja/Bulan	Gaji Bulanan	Upah Per Jam	Upah Per Hari	Upah Per Minggu
4	210	1.200.000	1.500	10.000	300.000

Sumber: Penjualan Pempek Dos

Dari Tabel 1.3 Biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan selama satu bulan sebesar Rp 1,200,000 atau jika dihitung selama satu minggu saat data penelitian diambil sebesar Rp 300,000.

Tabel 1.4 Biaya Overhead Pabrik Pempek Dos

Biaya Overhead Pabrik	Jumlah		Total Biaya Overhead (Rp)
	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	100.000		100.000
Biaya Listrik		30.000	30.000
Biaya Air		30.000	30.000
Gas Elpiji		60.000	60.000
Biaya Bumbu Pelengkap		30.000	30.000
Biaya Bahan Penolong		30.000	30.000
Biaya Bahan Bakar		50.000	50.000
Total	100.000	230.000	330.000

Sumber: Penjualan Pempek Dos

Tabel 1.4 Menunjukkan bahwa *overhead* pabrik dalam kegiatan penjualan Pempek Dos sebesar Rp. 330,000 yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel 1.5 Biaya Non Produksi Pempek Dos

Biaya Non Produksi	Total Biaya (Rp)
Biaya Pemasaran	
Biaya Tenaga Kerja Bagian Pelayanan	15.000
Biaya Sewa	15.000
Total Biaya Pemasaran	30.000
Biaya Administrasi & Umum	10.000
Total	40.000

Sumber: Penjualan Pempek Dos

Tabel 1.5 Menunjukkan bahwa biaya yang dikeluarkan non produksi yang dikeluarkan dari kegiatan penjualan sebesar Rp. 40,000. Untuk setiap menu makanan yang ada di Rumah Makan Soto Minang Maimbau pemilik mengharapkan laba masing-masing sebesar 30% dari total biaya yang dikeluarkan.

Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Pendekatan Full Costing

Biaya Bahan Baku	Rp160.000	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 300.000	
Biaya Overhead Pabrik	<u>Rp 330.000</u>	+
Total Biaya Produksi		<u>Rp790.000</u>

Harga Pokok Produksi per Porsi :

$\text{Rp } 790.000 / 80 \text{ Porsi} = \text{Rp } 9.875$ Dibulatkan Rp 10.000,-

Perhitungan *Markup* :

Biaya Pemasaran, administrasi dan umum	Rp 40.000
Laba yang diharapkan, 30% x Rp 790.000	<u>└ Rp237.000</u>
Jumlah	Rp277.000
Biaya Produksi	<u>Rp790.000</u>
Persentase <i>Markup</i> :	35.1%

Perhitungan harga jual makanan :

Biaya Produksi	Rp790.000	
<i>Markup</i> 35.1% x 277.000	<u>Rp277.290</u>	+
Total Harga Jual		<u>Rp1.067.290</u>

Harga Jual Per Porsi :

$\text{Rp1.067.290} / 80 \text{ Porsi} = \text{Rp } 13.341$ Dibulatkan Rp 13.500,-

Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Pendekatan Variable Costing

Biaya Bahan Baku	Rp160.000	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 300.000	
Biaya Overhead Pabrik <i>variabel</i>	<u>Rp 230.000</u>	+
Total Biaya Produksi <i>variabel</i>		<u>Rp690.000</u>

Harga Pokok Produksi per Porsi :

$\text{Rp } 690.000 / 80 \text{ Porsi} = \text{Rp } 8.625$ Dibulatkan Rp 9.000,-

Perhitungan *Markup* :

Biaya tetap	Rp 100.000
Laba yang diharapkan, 30% x Rp 690.000	<u>└ Rp 207.000</u>
Jumlah	Rp 307.000

Biaya variable	Rp 230.000
Persentase Markup :	44.6%

Perhitungan harga jual makanan :

Biaya Produksi variabel	Rp690.000	
Markup, 44.6% x Rp 690.000	Rp 307.740	+
Total Harga Jual	Rp997.740	

Harga Jual Per Porsi :

Rp 997.740 / 80 Porsi = Rp 12.471 Dibulatkan Rp 12.500,-

Tabel 1.6 Hasil Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Pempek Dos

Jenis Menu	Harga Jual yang Berlaku	Harga Pokok Produksi		Harga Jual	
		Full costing	Variabel costing	Full costing	Variabel costing
Pempek dos Lenjer	Rp 10.000	Rp 10.000	Rp 9.000	Rp 13.500	Rp 12.500
Pempek dos Kapal Selam	Rp 10.000	Rp 10.000	Rp 9.000	Rp 13.500	Rp 12.500

Sumber : Data Penjualan Pempek Dos dan Hasil Analisis Penulis

Berdasarkan Tabel 1.6 Maka diketahui untuk harga pokok produksi dan harga jual penulis mengasumsikan bahwa bahan baku utama yang digunakan oleh kedua menu ini adalah hampir sama. Hal ini didukung dengan data yang diperoleh pada saat penelitian dilakukan. Selain karena kerahasiaan data yang tidak dapat dipublikasikan oleh pemilik, kendala yang lain karena tidak adanya catatan pembukuan yang memadai untuk dapat mengklasifikasikan biaya secara terperinci. Dalam hal ini, penelitian ini menggunakan data catatan yang diberikan oleh pemilik dan juga berdasarkan hasil wawancara. Hasil penelitian yang ada menggambarkan bahwa terdapat perbedaan atas harga pokok produksi dan harga jual yang ditetapkan pada penjualan Pempek Dos di depan Kampus Upi "yptk" Padang berdasarkan hasil olahan data penelitian ini.

Harga jual yang berlaku saat ini lebih rendah daripada harga jual berdasarkan metode *cost plus pricing*. Hal ini dikarenakan harga pokok produksi yang ada lebih besar daripada yang diperkirakan oleh pemilik. Dalam menentukan harga pokok produksi pemilik hanya menggunakan intuisi serta menggunakan perhitungan seadanya tanpa melakukan klasifikasi terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan, sehingga pembebanan biaya terhadap produk yang dihasilkan dihitung secara menyeluruh. Penyebab yang lain juga dikarenakan tidak dilakukannya pencatatan keuangan yang memadai sehingga penjualan kesulitan dalam melakukan perhitungan biaya-biaya yang dikeluarkan termasuk dalam menghitung biaya berdasarkan penggolongannya. Berdasarkan data tersebut maka diketahui bahwa harga jual yang ditetapkan oleh penjualan Pempek Dos tergolong rendah jika dibandingkan dengan harga perhitungan *cost plus pricing*.

5. Kesimpulan

Kesimpulan

Kesimpulan yang penulis ambil selama penelitian dilakukan adalah :

1. *Cost plus pricing* adalah suatu metode dalam menetapkan harga jual dengan cara menghitung biaya-biaya yang dikeluarkan baik biaya yang berhubungan dengan produksi maupun biaya non produksi dengan menambahkan jumlah biaya tersebut dengan nilai laba yang diharapkan.
2. Terdapat perbedaan hasil analisa diantara dua pendekatan dalam metode *cost plus pricing*. Hasil akhir analisa yang didapat, harga jual yang terbentuk oleh *full costing* lebih tinggi dibandingkan dengan pendekatan *variable costing*. Tetapi jika dilihat dari harga pokok

produksi, pendekatan *variable costing* menghasilkan nilai yang lebih rendah dibandingkan dengan *full costing*.

3. Harga jual yang ditetapkan oleh pemilik saat ini mempunyai perbedaan jika dihitung dengan menggunakan metode *cost plus pricing*. Secara garis besar harga jual yang ditetapkan oleh pemilik saat ini bukanlah harga yang menguntungkan jika dibandingkan dengan harga jual yang dihitung oleh penulis.

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan, maka penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Penjual diharapkan dapat memperhitungkan kembali biaya-biaya yang sebenarnya terjadi di dalam penjualan Pempek dos. Hal tersebut dapat membantu penjual dalam hal penentuan harga jual yang tepat bagi penjualan Pempek dos.
2. Sebaiknya penjual dalam menghitung h/arga pokok produksi maupun dalam penentuan harga jual, penjual dapat menggunakan kedua pendekatan tersebut. Untuk pendekatan *variabel costing* dapat digunakan untuk penjualan makanan yang jumlahnya lebih sedikit dari antara menu yang terlaris. Sedangkan untuk metode *full costing* dapat digunakan untuk menu paketan yang paling laris, hal ini juga dapat kita gunakan untuk menjaga fluktuasi harga bahan-bahan yang sering berubah. Dalam hal ini pemilik dapat menggunakan kedua metode diatas dengan memperhatikan kondisi yang ada.
3. Sebaiknya penjual dalam menentukan harga jual dimasa yang akan datang menggunakan metode *full costing*, dengan menggunakan metode *full costing* perhitungan seluruh sumber daya atau biaya-biaya yang digunakan oleh pemilik selama proses produksi akan lebih akurat dan tepat karena metode *full costing* semua biaya dirinci secara jelas, baik itu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik baik yang berperilaku variabel maupun tetap akan diperhitungkan. Namun berbeda dengan perhitungan menggunakan metode *variabel costing* hanya akan diperhitungkan unsur biaya-biaya produksi yang berperilaku variabel saja ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik variabel tanpa memasukkan biaya overhead pabrik tetap yaitu terdiri dari biaya depresiasi alat-alat produksi dan biaya pemeliharaan dan lainnya.
4. Penjual perlu melakukan pencatatan pembukuan terhadap keluar dan masuk biaya dan pendapatan serta pemisahan terhadap uang hasil usaha dengan uang pribadi yang dimiliki oleh penjual.
5. Penjual perlu untuk melakukan pengendalian terhadap biaya-biaya yang selama ini dikeluarkan, sehingga bisa meningkatkan efisiensi terhadap biaya yang terjadi.

References

- Moray, J., Saerang, D., & Runtu, T. (2014). Penetapan Harga Jual Dengan Cost Plus Pricing Menggunakan Pendekatan Full Costing Pada UD Gladys Bakery. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*. <https://doi.org/10.35794/emba.v2i2.4719>
- Oktavia, N., Rahmat, M., & Martadinata, S. (2020). Analisis Penetapan Harga Jual Menggunakan Metode Mark Up Pricing Pada Produk Permen Susu. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Audit*.
- Slat, A. H. (2013). Analisis Harga Pokok Produk Dengan Metode Full Costing Dan Penentuan Harga Jual. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*. <https://doi.org/10.35794/emba.v1i3.1638>
- Wauran, D. (2016a). Analisis Penentuan Harga Pokok Produk Dan Penerapan Cost Plus Pricing Method Dalam Rangka Penetapan Harga Jual Pada Rumah Makan Soto Rusuk Koâ Petrus Cabang Megamas. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*.
- Wauran, D. (2016b). Analisis Penentuan Harga Pokok Produk Dan Penerapan Cost Plust Pricing Method Dalam Rangka Penetapan Harga Jual. *Jurnal EMBA*.