

**PENERAPAN ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI ALAT
BANTU DALAM PENENTUAN HARGA JUAL ATAS PROSENTASE
LABA YANG DITETAPKAN**

(Studi Kasus pada Jiro Production Yogyakarta)



DI SUSUN OLEH :

ANGGRAINI FINITIA

12090701

UNIVERSITAS KRISTEN DUTA WACANA

2012/2013

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan bahwa sesungguhnya skripsi dengan judul :

**PENERAPAN ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI ALAT
BANTU DALAM PENENTUAN HARGA JUAL ATAS PROSENTASE TARGET
LABA YANG DITETAPKAN**

yang saya kerjakan untuk melengkapi sebagian syarat untuk menjadi Sarjana pada Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Kristen Duta Wacana Yogyakarta, adalah bukan hasil tiruan atau duplikasi dari karya pihak lain di Perguruan Tinggi atau instansi manapun, kecuali bagian yang sumber informasinya sudah dicantumkan sebagaimana mestinya.

Jika dikemudian hari didapati bahwa hasil skripsi ini adalah hasil plagiasi atau tiruan dari karya pihak lain, maka saya bersedia dikenai sanksi yakni pencabutan gelar sarjana saya.

Yogyakarta, 20 Mei 2013



Anggraini Finitia

NIM 12090701

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul :
PENERAPAN ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI ALAT BANTU
DALAM PENENTUAN HARGA JUAL ATAS PROSENTASE TARGET LABA
YANG DITETAPKAN

Telah diajukan dan dipertahankan oleh

ANGGRAINI FINITIA

12090701

Dalam Ujian Skripsi Program Studi Akuntansi

Fakultas Bisnis


Universitas Kristen Duta Wacana

Dan dinyatakan DITERIMA untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi pada tanggal 27 Mei 2013


Nama Dosen

1. Agustini Dyah Respati, Dra., MBA
(Ketua Tim)
2. Marbudo Tyas Widodo, Drs., MM., Akt
(Dosen Penguji)
3. Valentina Sri Sumardiyanti, S.E., M.Si
(Dosen Penguji)

Tanda Tangan

: 


: 

: 

Yogyakarta, 31 Mei 2013

Disahkan Oleh:

Dekan,


Dr. Singgih Santoso, MM

Ketua Program Studi,


Dra. Putriana Kristanti, MM., Akt

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGAJUAN.....	ii
HALAMAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	5
1.3. Batasan Masalah.....	5
1.4. Tujuan Penelitian.....	5
1.5. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II : LANDASAN TEORI.....	7
2.1 Perencanaan dan Penentuan Laba.....	7
2.2 Klasifikasi Biaya.....	8
2.2.1 Biaya Tetap.....	8
2.2.2 Biaya Variabel.....	9
2.2.3 Biaya Semivariabel.....	10
2.3 Analisis Break Even Point.....	12
2.3.1 Pengertian Analisis Break Even Point.....	12

2.3.2 Break Even Point dalam Analisis Multiproduk.....	13
2.3.3 Pentingnya Analisis Break Even Point.....	15
2.3.4 Perubahan yang mempengaruhi Break Even Point.....	16
2.3.5 Perhitungan Analisis Break Even Point.....	18
2.3.6 Pendekatan grafik.....	18
2.4 Tingkat Keamanan (Margin Of Safety).....	20
2.5 Margin Kontribusi.....	21
2.6 Laba / Profit.....	21
2.7 Harga Jual.....	23
2.7.1 Penetapan Harga Berdasarkan Biaya.....	23
2.7.2 Penetapan Harga Berdasarkan Harga Pasar Pesaing.....	24
2.7.3 Penetapan Harga Berdasarkan Tingkat Bunga Bank.....	24
2.8 Peranan Break Even Point Terhadap Laba.....	24
2.8 Manfaat analisis biaya-volume-laba bagi manajemen.....	25
BAB III: OBYEK DAN METODOLOGI PENELITIAN.....	27
3.1 Obyek Penelitian.....	27
3.1.1 Deskripsi Perusahaan.....	27
3.1.2 Produk Perusahaan.....	27
3.1.3 Personalia.....	28
3.1.4 Deskripsi Pekerjaan.....	29
3.2 Metode Penelitian.....	30
3.2.1 Data yang diperlukan.....	30
3.2.2 Tempat dan Waktu Penelitian.....	31
3.2.3 Desain Penelitian.....	31
3.2.4 Prosedur Analisis Data.....	33
BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	39
4.1 Data Penjualan.....	39
4.2 Data Biaya Gaji dan Penyusutan Gedung.....	40
4.3 Hasil Analisis dan Pembahasan.....	41
4.3.1 Pemisahan Biaya Semivariabel.....	41

4.3.2 Klasifikasi Biaya Setelah Pemisahan.....	45
4.3.3 Data Biaya Tetap.....	46
4.3.4 Data Biaya Variabel.....	48
4.3.5 Data Biaya Keseluruhan.....	52
4.4 Analisis Biaya-Volume-Laba.....	55
4.4.1 Analisis Margin Kontribusi.....	55
4.4.2 Analisis Rasio Margin Kontribusi.....	56
4.4.3 Analisis Break Even Point.....	57
4.4.4 Analisis Margin Pengamanan Penjualan.....	60
4.5 Analisis Laba Perusahaan.....	61
4.6 Analisis Harga Jual.....	63
4.6.1 Berdasarkan Biaya.....	63
4.6.2 Berdasarkan Harga Pasar Pesaing dan Biaya Target.....	64
4.6.3 Berdasarkan Tingkat Bunga Bank.....	65
BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN.....	71
5.1 Kesimpulan.....	71
5.2 Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Grafik BEP Sejajar Sumbu X.....	19
Gambar 2.2 Grafik BEP Sejajar Garis Variabel.....	20
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Perusahaan.....	28
Gambar 3.2 Bagan Kerangka Pemikiran.....	32

©UKDW

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Data Penjualan.....	39
Tabel 4.2 Biaya Gaji dan Biaya Penyusutan Gedung.....	40
Tabel 4.3 Pemisahan Biaya Listrik Semivariabel.....	41
Tabel 4.4 Pemisahan Biaya Telepon Semivariabel.....	43
Tabel 4.5 Klasifikasi Biaya.....	45
Tabel 4.6 Biaya Tetap.....	46
Tabel 4.7 Biaya Variabel.....	48
Tabel 4.8 Biaya Variabel per Produk.....	50
Tabel 4.9 Biaya Keseluruhan.....	52
Tabel 4.10 Nilai Paket per Produk.....	57
Tabel 4.11 Laporan Laba Rugi.....	61
Tabel 4.12 Laba Rugi per Produk.....	62
Tabel 4.13 Laba Rugi pada Penetapan Harga Jual per Produk.....	66
Tabel 4.14 Profit Margin.....	67
Tabel 4.15 Harga Jual per Produk.....	69

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Tabel Hpp

Lampiran 2 Metode Penetapan Harga Berdasarkan Biaya

Lampiran 3 Metode Penetapan Harga Berdasarkan Target Pricing

Lampiran 4 Metode Penetapan Harga Berdasarkan SBI\

Lampiran 5 Foto Produk

©UKDW

**Penerapan Analisis Break Even Point (BEP) sebagai alat bantu dalam Penentuan
Harga Jual atas Prosentase Target Laba yang Ditetapkan
(Studi Kasus pada Jiro Production Yogyakarta)**

Abstrak

Penulis melakukan analisis biaya-volume-laba pada *home industry* Jiro Production. Metode penelitian yang digunakan adalah dengan wawancara, observasi, dan analisis data langsung ke perusahaan dan menggunakan studi literatur untuk memperoleh teori-teori yang bersangkutan dengan penelitian.

Prosedur analisis data yang dilakukan adalah mengidentifikasi biaya, kemudian memisahkan biaya semivariabel, analisis biaya-volume-laba, menentukan prosentase laba dan yang terakhir adalah menentukan harga jual. Metode yang digunakan untuk menentukan harga jual yaitu metode berdasarkan biaya, berdasarkan harga pesaing dan biaya target, serta berdasarkan tingkat bunga bank menurut SBI (Sertifikat Bank Indonesia).

Hasil analisis yang dilakukan adalah diperoleh titik impas dalam unit sebesar 6402, titik impas dalam nilai uang sebesar Rp 150.776.000, *margin of safety* sebesar Rp 170.024.000. Berdasarkan profit margin, metode berdasarkan biaya dapat diterapkan pada produk buku note, sajadah, taplak, placemate, dan buku biasa dengan menggunakan metode markup hpp, sedangkan untuk produk pigura kancing, box, sandal batik, dan buku tamu menggunakan metode markup bahan baku. Metode berdasarkan target pricing / target costing dapat diterapkan pada seluruh produk kecuali buku note, placemate dan buku biasa. Metode berdasarkan tingkat bunga bank SBI dapat diterapkan pada seluruh produk dengan menggunakan metode SBI berdasarkan bahan baku, kecuali placemate menggunakan metode berdasarkan harga pokok penjualan. Berdasarkan perbandingan harga jual dan harga pasar, metode berdasarkan biaya dapat diterapkan pada produk sajadah, kipas daun, placemate dengan menggunakan metode berdasarkan bahan baku, sedangkan untuk produk buku tamu menggunakan metode berdasarkan harga pokok penjualan Metode berdasarkan target pricing / target costing dapat diterapkan pada produk sajadah, kipas daun dan sandal batik karena harga jual lebih rendah dibandingkan dengan harga pasar. Metode berdasarkan tingkat bunga bank SBI dapat diterapkan pada seluruh produk dengan menggunakan metode berdasarkan harga pokok penjualan kecuali buku note, taplak, placemate dan buku biasa.

Kata kunci : biaya-volume-laba, volume penjualan, harga jual, prosentase laba

**Penerapan Analisis Break Even Point (BEP) sebagai alat bantu dalam Penentuan
Harga Jual atas Prosentase Target Laba yang Ditetapkan
(Studi Kasus pada Jiro Production Yogyakarta)**

Abstrak

Penulis melakukan analisis biaya-volume-laba pada *home industry* Jiro Production. Metode penelitian yang digunakan adalah dengan wawancara, observasi, dan analisis data langsung ke perusahaan dan menggunakan studi literatur untuk memperoleh teori-teori yang bersangkutan dengan penelitian.

Prosedur analisis data yang dilakukan adalah mengidentifikasi biaya, kemudian memisahkan biaya semivariabel, analisis biaya-volume-laba, menentukan prosentase laba dan yang terakhir adalah menentukan harga jual. Metode yang digunakan untuk menentukan harga jual yaitu metode berdasarkan biaya, berdasarkan harga pesaing dan biaya target, serta berdasarkan tingkat bunga bank menurut SBI (Sertifikat Bank Indonesia).

Hasil analisis yang dilakukan adalah diperoleh titik impas dalam unit sebesar 6402, titik impas dalam nilai uang sebesar Rp 150.776.000, *margin of safety* sebesar Rp 170.024.000. Berdasarkan profit margin, metode berdasarkan biaya dapat diterapkan pada produk buku note, sajadah, taplak, placemate, dan buku biasa dengan menggunakan metode markup hpp, sedangkan untuk produk pigura kancing, box, sandal batik, dan buku tamu menggunakan metode markup bahan baku. Metode berdasarkan target pricing / target costing dapat diterapkan pada seluruh produk kecuali buku note, placemate dan buku biasa. Metode berdasarkan tingkat bunga bank SBI dapat diterapkan pada seluruh produk dengan menggunakan metode SBI berdasarkan bahan baku, kecuali placemate menggunakan metode berdasarkan harga pokok penjualan. Berdasarkan perbandingan harga jual dan harga pasar, metode berdasarkan biaya dapat diterapkan pada produk sajadah, kipas daun, placemate dengan menggunakan metode berdasarkan bahan baku, sedangkan untuk produk buku tamu menggunakan metode berdasarkan harga pokok penjualan Metode berdasarkan target pricing / target costing dapat diterapkan pada produk sajadah, kipas daun dan sandal batik karena harga jual lebih rendah dibandingkan dengan harga pasar. Metode berdasarkan tingkat bunga bank SBI dapat diterapkan pada seluruh produk dengan menggunakan metode berdasarkan harga pokok penjualan kecuali buku note, taplak, placemate dan buku biasa.

Kata kunci : biaya-volume-laba, volume penjualan, harga jual, prosentase laba

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dengan semakin berkembangnya sebuah perusahaan, maka masalah yang dihadapi pun akan semakin kompleks. Untuk selalu siap menghadapi persaingan dan masalah-masalah yang terjadi maka suatu perusahaan dituntut agar benar - benar bisa membuat perencanaan yang tepat dan cermat, apabila tetap ingin berkompetisi dan bertahan di dalam bisnis yang mereka tekuni. Bila gagal mengendalikan, maka biaya akan membengkak dengan cepat sehingga dapat dipastikan bahwa kerugianlah yang akan segera terbayang. Perencanaan yang tepat dan cermat tersebut harus direncanakan secara matang.

Perencanaan adalah kegiatan memilih dan menghubungkan fakta dan membuat serta menggunakan asumsi-asumsi mengenai masa yang akan datang dengan jalan menggambarkan dan merumuskan kegiatan-kegiatan yang diperlukan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Dengan kata lain perencanaan adalah segala bentuk pernyataan untuk menggambarkan apa yang hendak dicapai. Perencanaan tersebut memerlukan usaha atau tindakan yang perlu diambil oleh manajemen agar kemampuan yang dimiliki dapat digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan. Pada umumnya, tujuan suatu perusahaan adalah memperoleh laba, dimana besar kecilnya laba yang diperoleh merupakan tolak ukur keberhasilan manajemen suatu perusahaan dalam mengelola sumber-sumber daya yang ada. Sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, volume penjualan, dan biaya. Biaya menentukan harga jual

untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan langsung mempengaruhi biaya

Kebutuhan untuk melakukan perencanaan akan meningkat dengan semakin besar dan kompleksnya organisasi perusahaan. Konsep perencanaan dalam bisnis berbeda dengan konsep perencanaan dalam teknik, dimana perencanaan dirancang menggunakan ukuran fisik sebagai masukan informasi, dan bekerja secara bebas tanpa campur tangan manusia. Sebaliknya perencanaan dalam bisnis selalu melibatkan pengambilan keputusan oleh manusia, bahkan oleh manajemen puncak. Selain itu, informasi yang dijadikan dasar untuk pengambilan tindakan adalah informasi keuangan dan banyak dilakukan lewat pengolahan data akuntansi dan laporan-laporan statistik. Proses yang dapat digunakan dalam perencanaan bisnis adalah dengan menerapkan analisis atas biaya, volume penjualan, dan laba perusahaan bersangkutan.

Manajemen juga dituntut untuk bisa mengambil keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan. Manajer harus dapat membuat perencanaan sesuai dengan aktivitas yang sedang maupun akan dilakukan dalam pencapaian laba yang diharapkan. Laba perusahaan dapat ditentukan atau dihitung dengan mempertemukan total hasil penjualan dengan biaya pada periode yang bersangkutan.

Salah satu perencanaan yang ada pada manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai target yang diinginkan. Perencanaan laba dalam suatu periode akan meliputi perencanaan hasil penjualan, perencanaan biaya dan perencanaan volume penjualan.

Dalam perencanaan laba, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan dan manfaat yang sangat penting yaitu :

1. Sebagai alat dalam perencanaan laba
2. Sebagai alat untuk pengendalian atau controlling
3. Sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan harga jual
4. Sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan bagi perusahaan

Salah satu teknik atau alat bantu untuk penentuan laba adalah dengan analisis break even. Analisis Break Even Point (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam prosentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.

Impas sendiri diartikan suatu keadaan dimana tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisis break even adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Dengan menentukan analisis break even, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Analisis break even menyajikan informasi hubungan biaya,

volume dan laba kepada manajemen. Sehingga dapat memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi penentuan laba perusahaan di masa yang akan datang.

Beberapa asumsi yang berpengaruh dalam analisa break even menurut Mulyadi (1993, p. 259) adalah sebagai berikut :

- a. Variabilitas biaya dianggap akan mendekati pola perilaku yang diramalkan.
- b. Harga jual produk dianggap tidak berubah-ubah pada berbagai tingkat kegiatan.
- c. Kapasitas produksi pabrik dianggap secara relative konstan.
- d. Harga faktor-faktor produksi dianggap tidak berubah.
- e. Efisiensi produksi dianggap tidak berubah.
- f. Perubahan jumlah persediaan awal dan akhir dianggap tidak signifikan.
- g. Komposisi produk yang dijual dianggap tidak berubah.
- h. Volume merupakan faktor satu-satunya yang mempengaruhi biaya

Dampak Perubahan dari Beberapa Faktor dalam Analisa Break Even Point menurut Mulyadi dalam buku Akuntansi Manajemen :

- a. Suatu perubahan dalam biaya variabel akan mengakibatkan perubahan dalam contribution margin dan impas
- b. Suatu perubahan dalam harga jual akan mengakibatkan perubahan pada contribution margin dan impas
- c. Angka laba kontribusi hanya akan dipengaruhi oleh perubahan pada biaya variabel dan harga jual
- d. Suatu perubahan dalam biaya tetap mengakibatkan perubahan pada impas tapi tidak mempengaruhi laba kontribusi
- e. Suatu perubahan gabungan dalam biaya tetap dan biaya variabel pada arah yang sama akan menyebabkan perubahan tajam terhadap impas.

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah dijelaskan di atas , penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang analisis break even point dan penentuan laba. Oleh karena itu, penulis mengambil judul **“Penerapan Analisis Break Even Point (BEP) sebagai alat bantu dalam Penentuan Harga Jual atas Prosentase Target Laba yang Ditetapkan”**. Studi Kasus pada Jiro Production Yogyakarta.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang ada, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Berapa tingkat break even point yang dicapai agar perusahaan tidak menderita kerugian?
2. Berapa tingkat keamanan penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak menderita kerugian ?
3. Metode apakah yang tepat digunakan perusahaan untuk menetapkan prosentase laba yang layak ?

1.3 Batasan Masalah

1. Melihat banyaknya produk yang diproduksi oleh Jiro Production, maka penulis hanya membatasi pada 10 produk kerajinan yang akan diteliti yaitu produk buku note, sajadah, taplak, pigura kancing, kipas daun, placemate, box, sandal batik, buku biasa, dan buku tamu karena produk tersebut paling banyak diminati oleh konsumen
2. Data yang diambil hanya tahun 2012

1.4 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui tingkat break even point yang dicapai agar dapat menetapkan harga jual yang tepat
2. Untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak menderita atau mengalami kerugian
3. Untuk mengetahui metode yang tepat yang digunakan perusahaan untuk menetapkan prosentase laba yang layak

1.5 Manfaat penelitian

1.5.1 Bagi penulis

Untuk menambah pengetahuan bagaimana cara menganalisa biaya, volume dan laba secara tepat serta dapat mempraktekannya langsung dengan data-data yang diperoleh dari perusahaan

1.5.2 Bagi perusahaan

1. Analisis break even ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh yang terjadi pada perusahaan dalam menentukan target laba yang di inginkan
2. Dapat membantu manajemen untuk mengambil keputusan dan menentukan penjualan agar mencapai target laba yang diinginkan
3. Membantu perusahaan untuk mengetahui bagaimana cara menganalisa biaya, volume dan laba dalam menanggapi peluang – peluang yang ada pada perusahaan

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Total penjualan Jiro Production pada periode tahun 2012 sudah mencapai titik impas dalam unit. Hasil perhitungan titik impas menunjukkan sebesar 6402 unit. Jika dibandingkan dengan volume penjualan saat ini yaitu sebesar 15.100 unit, maka perusahaan berada di atas titik impas yang artinya memperoleh laba
2. Total penjualan Jiro Production pada periode tahun 2012 sudah mencapai titik impas dalam nilai uang atau rupiah. Hasil perhitungan titik impas untuk seluruh produk dalam nilai uang adalah Rp 150.776.000 atau 47%. Jika dibandingkan dengan pendapatan penjualan saat ini sebesar Rp 320.800.000, maka perusahaan berada di atas titik impas yang artinya memperoleh laba
3. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa nilai margin of safety sebesar **Rp 170.024.000**. Hal ini berarti bahwa, jika perusahaan mengalami penurunan penjualan melebihi batas nilai margin of safety tersebut, perusahaan akan menderita kerugian. Dengan menggunakan metode *margin of safety* ini, maka perusahaan dapat mengetahui seberapa besar tingkat keamanan penjualan yang harus dipertahankan sebelum mencapai kerugian.
4. Setelah menerapkan beberapa metode yang digunakan untuk menentukan harga jual, maka metode yang sebaiknya digunakan perusahaan untuk masing-masing produk adalah :

a. Berdasarkan Profit margin (%)

1. Metode berdasarkan biaya

Metode ini dapat diterapkan pada produk buku note, sajadah, taplak, placemate, dan buku biasa dengan menggunakan metode markup hpp.

Sedangkan untuk produk pigura kancing, box, sandal batik, dan buku tamu menggunakan metode markup bahan baku

2. Metode Target Pricing / Target Costing

Metode ini dapat diterapkan pada seluruh produk kecuali buku note, placemate dan buku biasa

3. Metode berdasarkan Tingkat Bunga Bank SBI

Metode ini dapat diterapkan pada seluruh produk dengan menggunakan metode SBI berdasarkan bahan baku, kecuali placemate menggunakan metode berdasarkan harga pokok penjualan

b. Berdasarkan Harga jual

Dengan membandingkan harga jual dan harga pasar, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Metode berdasarkan biaya

Metode ini dapat diterapkan pada produk sajadah, kipas daun, placemate dengan menggunakan metode berdasarkan bahan baku. Sedangkan untuk produk buku tamu menggunakan metode berdasarkan harga pokok penjualan

2. Metode berdasarkan target pricing / target costing

Metode ini dapat diterapkan pada produk sajadah, kipas daun dan sandal batik karena harga jual lebih rendah dibandingkan dengan harga pasar

3. Metode berdasarkan tingkat bunga bank SBI

Metode ini dapat diterapkan pada seluruh produk dengan menggunakan metode berdasarkan harga pokok penjualan kecuali buku note, taplak, placemate dan buku biasa

5.2 Saran

1. Jika perusahaan tidak dapat menerapkan metode yang berbeda-beda untuk masing-masing produk, maka perusahaan dapat menetapkan prosentase laba hanya dengan satu metode saja tentunya dengan melihat metode yang memiliki kemungkinan terkecil untuk menderita kerugian tetapi masih dapat memperoleh laba, yaitu metode berdasarkan tingkat bunga bank menggunakan markup bahan baku.
2. Untuk produk yang masih mengalami kerugian dan tidak dapat diterapkan dengan metode yang ada, maka dalam penelitian selanjutnya dapat diterapkan dengan menggunakan metode yang lain seperti metode *direct cost pricing*

DAFTAR PUSTAKA

- Garrison dkk. 2006. *Akuntansi Manajerial*. Edisi 11. Buku 2. Jakarta : Salemba Empat.
- Hansen dan Mowen. 2005. *Management Accounting*. Edisi Ketujuh. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen dan Mowen. 2006. *Akuntansi Biaya*. Edisi Ketujuh. Jilid 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2004. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta : PT Indeks.
- Matz dan Usry. 2001. *Akuntansi Biaya :Perencanaan dan Pengendalian*. Jakarta : Erlangga
- Mulyadi. 2004. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Mulyadi. 2004. *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat, dan Rekayasa*. Edisi Ketiga. Jakarta : Salemba Empat.
- Soemarso. 2004. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi 5. Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.

