ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN DALAM PENENTUAN HARGA JUAL SARI ROTI PADA PERUSAHAAN PT.NIPPON INDOSARI CORPINDO,TBK

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Syarat-Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi



Diajukan Oleh:

ILFITRA RAHMADANI

NPM. 17.01.12.00.11

FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS TRIDINANTI PALEMBANG

2021

ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN DALAM PENENTUAN HARGA JUAL SARI ROTI PADA PERUSAHAAN PT.NIPPON INDOSARI CORPINDO,TBK

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Syarat-Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi



Diajukan Oleh:

ILFIRA RAHMADANI

NPM. 17.01.12.00.11

FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS TRIDINANTI PALEMBANG

2021

UNIVERSITAS TRIDINANTI **FAKULTAS EKONOMI** PALEMBANG

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama	: ILFITRA RAHMADANI
Nomor Pokok	: 17.01.12.00.11
Jurusan/Prog.Studi	: Akuntansi
Jenjang Pendidikan	: Strata I
Mata Kuliah Pokok	: Akuntansi Manajemen
Judul Skripsi	: ANALISIS HARGA POK

: ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN DALAM PENENTUAN HARGA JUAL SARI ROTI PADA PERUSAHAAN PT.NIPPON

INDOSARI CORPINDO, TBK

Pembimbing Skiripsi

Tanggal 13 Oktober 2021 Pembimbing I :

Rusmiole

Rusmida Jun Hutabarat, SE., M.Si.

NIDN: 02030066801

Tanggal 13 Oktober 2021 Pembimbing II:

Martha Rianty N., S.E., M.Si. NIDN:0209030101

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Prodi Akuntansi

Tanggal

Tanggal

62/PS/DFE/2021

Dr.Msy.Mikial,SE,M.Si,Ak,CA,CSRS

NIDN: 0205026401

Meti Zuliyana,S,M.Si,Ak.CA NIDN: 0205056701

UNIVERSITAS TRIDINANTI FAKULTAS EKONOMI PALEMBANG

Tanggal:

NIDN: 0205026401

Dr.Msy.Mikial,SE,M.Si,Ak.CA,CSRS

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nama	: ILFITRA RAHMADANI		
Nomor Pokok / NIM	: 1701120011		
Jurusan / Program Studi			
Mata Kuliah Pokok	: Akuntansi Manajemen		
Judul Skripsi	: Analisis Ha Sari Roti Pa	rga Pokok Penjualan Dalam Penentuan Harga Jual da Perusahaan PT.Nippon Indosari Corpindo,Tbk	
Penguji Skripsi:		-Ruming -	
Tanggal 13 Oktober 2011Ket	na Penguii	. = 1 - 3 - 1 - 1 - 1	
		Rusmida Jun Hutabarat, SE.M.Si	
- 6		NIDN:0230066801	
		h	
		4/2	
Tanggal 15 Oktober 2021 Per	ıguji I	i N. GE M.M.	
		Martha Rianty N.,SE.,M.M NIDN: 020302901	
		les l	
Tanggal 13 Oktober 2021 Per	nguji II	: 161	
		Febransyah ,S.E., M.M	
		NIDN: 0203026601	
	Mer	ngesahkan :	
Dalam Falantea Florensi		Ketua Program Studi	
Dekan Fakultas Ekonomi		Ketua i logiani studi	

62 18/ OFE/201

Tanggal:....

NIDN: 0205056701

Meti Zulikana, S.E, M.Si, Ak. CA

MOTTO & PERSEMBAHAN

Motto:

Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan.Hidup itu perjuangan, maka perjuangkanlah.Dan, jika saja kemungkinan itu kecil,maka pastikan perjuangan itu besar" .Sabar, Syukur, Ikhlas dan Bertawakal.

Kupersembahan kepada:

- **❖** Allah SWT
- **Ayahanda dan Ibunda Tersayang**
- ❖ Suami dan Anakku Tersayang
- **❖** Saudara-saudaraku Tersayang
- ❖ Para Pendidikku yang Kuhormati
- **❖** Sahabat-sahabat Dekatku
- * Teman-temanku
- **❖** Almamaterku

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr. Wb

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yangtiada henti diberikan kepada hamba-Nya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah Muhammad SAW berserta para keluarga, sahabat, dan para pengikutnya. Merupakan nikmat yang tiada ternilai manakala penulisan skripsi yang berjudul "Analisis Harga Pokok Penjualan dalam Penentuan Harga Jual Sari Roti pada Perusahan PT.Nippon Indosari Corpindo, Tbk." Skripsi yang penulis buat ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang

Teristimewa dan terutama penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada orang tuaku Bapak Syambakri dan Ibu Nurdasni, Suamiku Aryanto dan Anakku Alfi yang senantiasa memberi harapan, semangat, dan perhatian, kasih sayang, dan doa tulus tanpa pamrih. Dan saudara perempuanku Okta Sari yang senantiasa mendukung dan memberi semangat hingga akhir studi ini serta saudari laki-lakiku Apridalni yang selalu mendukungku yang lagi berjuang menempuh pendidikan. Dan seluruh keluarga besar atas segala pengorbanan, dukungan, dan doa restu yang telah diberikan demi keberhasilanku dalam menuntut ilmu. Semoga apa yang telah mereka berikan kepadaku menjadi ibadah dan cahaya penerang kehidupan di dunia dan di akhirat.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud

tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Begitu pula penghargaan yang setinggi-tingginya dan terima kasih banyak disampaikan dengan hormat kepada:

- 1. Ibu Dr. Ir. Hj. Nyimas Manisah, M.P selaku Rektor Universitas Tridinanti Palembang.
- Ibu Dr. Msy. Mikial, SE, M.Si, Ak.CA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.
- Ibu Meti Zuliyana, SE, M.Si, Ak.CA selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Tridinanti Palembang.
- 4. Ibu Rusmida Jun Hutabarat,SE,M.Si selaku Pembimbing I yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga skripsi selesai dengan baik. Dan Ibu Martha Rianty N.,S.E,M.Si selaku Pembimbing II yang telah berkenan membantu selama dalam penyusunan skripsi hingga ujian skripsi.
- Bapak Manajer Hrd PT.Nippon Indosari Corpindo, Tbk. yang memberikan izin untuk melakukan penelitian.
- 6. Keluarga besarku, terutama untuk kedua orang tuaku, kedua saudaraku,suami beserta anakku yang selalu memberikan dukungan,do'a, motivasi dan nasehat.
- Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi Angkatan 2017 yang selalu belajar bersama yang tidak sedikit bantuannya dan dorongan dalam aktivitas studi penulis.
- 8. Teruntuk sahabat-sahabatku (Ita, Siti, Rima, Habib, Ummi, dan Febri) atas bantuannya dalam segala hal dan secara bersama-sama melewati dinamika suka duka yang panjang selama perkuliahan.
- Terima kasih teruntuk semua kerabat yang tidak bisa saya tulis satu persatu yang telah memberikan semangat, kesabaran, motivasi, dan dukungannya sehingga penulis dapat merampungkan penulisan skripsi ini.

Akhirnya, sungguh penulis menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari

kesempurnaan. Oleh karena itu, kepada semua pihak utamanya pembaca yang budiman,

penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritikannya demi kesempurnaan skripsi ini.

Mudah-mudahan skripsi sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak

utamanya kepada Almamater Kampus Biru Universitas Tridinanti Palembang.

Billahi fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khairat,

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Palembang, Agustus 2021

Penulis

Ilfitra Rahmadani

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ilfitra Rahmadani

Nomor Induk : 1701120011

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi ini dibuat dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan hasil karya orang lain. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernytaan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan skripsi dengan segala konsekuensinya.

Palembang, Agustus 2021

IItitra Rahmadani

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDULi
HALAMAN PERSETUJUANii
PERSEMBAHAN DAN MOTTOiii
BEBAS PLAGIATiv
KATA PENGANTARv
DAFTAR ISIviii
DAFTAR TABELxi
DAFTAR GAMBARxii
ABSTRAKxiii
RIWAYAT PENULISxv
BAB I PENDAHULUAN1
1.1 Latar Belakang1
1.2 Rumusan Masalah10
1.3 Tujuan Penelitian
1.4 Manfaat Penelitian
BAB II TINJAUAN PUSTAKA11
2.1 Kajian Teoritis11
2.1.1 Harga11
2.1.2 Tujuan Penetapan Harga
2.1.3 Harga Pokok Penjualan
2.1.4 Akuntansi Manajemen10
2.1.5 Pengertian Biaya
2.2 Panalitian Palayan

2.3 Kerangka Berpikir	32
BAB III METODE PENELITIAN	35
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	35
3.1.1 Tempat Penelitian	35
3.1.2 Waktu Penelitian	35
3.2 Sumber Data dan Tehnik Pengumpulan Data	35
3.2.1 Sumber Data	35
3.2.2 Tehnik Pengumpulan Data	36
3.3 Populasi,Sampel ,Sampling	37
3.3.1 Populasi	37
3.3.2 Sampel	38
3.3.3 Tehnik Sampling.	38
3.4 Rancangan Penelitian	38
3.5 Variabel dan Definisi Operasional	39
3.5.1 Variabel	39
3.5.2 Definisi Operasional	39
3.6 Instrumen Penelitian	41
3.7 Tehnik Analisis Data	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	42
4.1 Sejarah	42
4.2 Visi dan Misi	46
4.3 Logo	46
4.4 Struktur Organisasi dan Deskripsi Jabatan	47

4.5 Hasil Penelitian	55
4.5.1 Harga Pokok Produksi pada PT.Nippon Indosari	55
4.5.1.1 Biaya Bahan Baku PT.Nippon Indosari	56
4.5.1.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung PT.Nippon Indosari	57
4.5.1.3 Biaya Overhead PT.Nippon Indosari	58
4.5.2 Harga Pokok Penjualan PT.Nippon Indosari	58
4.5.3 Penetapan Harga Jual	60
4.6 PEMBAHASAN	61
	N / 1
4.6.1 Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Menggunakan	Vietode
Full Costing pada PT.Nippon Indosari	
	61
Full Costing pada PT.Nippon Indosari	61 tuan
Full Costing pada PT.Nippon Indosari4.6.2 Perhitungan Analisis Harga Pokok Penjualan dalam Penen	61 tuan 62
Full Costing pada PT.Nippon Indosari	61 tuan 62 63
Full Costing pada PT.Nippon Indosari	61 tuan 62 63
Full Costing pada PT.Nippon Indosari	61 tuan626368

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Harga Jual Produk Roti Tawar dan Roti Manis
Tahun 2018-202005
Tabel 1.2 Data Perolehan Laba Bersih Tahun 2018 dan 2020
Tabel 2.1 Penelitian Relevan
Tabel 3.1 Variabel dan Definisi Operasional
Tabel 4.1 Perhitungan Harga Pokok Produksi Full Costing
Tabel 4.2 Biaya Bahan Baku57
Tabel 4.3 Biaya Tenaga Kerja57
Tabel 4.4 Biaya Overhead
Tabel 4.5 Perhitungan Harga Pokok Penjualan59
Tabel 4.6 Harga Jual Roti Manis dan Roti Tawar60
Tabel 4.7 Perhitungan Harga Pokok Produksi
Tabel 4.8 Perhitungan Harga Pokok Penjualan62
Tabel 4.9 Perhitungan Penentuan Harga Jual64
Tabel 4.10 Perbandingan Harga Jual berdasarkan Perusahaan dengan yang
Diterapkan di Pasaran64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	.34
Gambar 4.1 LogoSariRoti	.47
Gambar 4.2 Sruktur Organisasi	.55

ABSTRAK

ILFITRA RAHMADANI, TAHUN 2021. Analisis Harga pokok Penjualan dalam penentuan Harga jual sari Roti pada Perusahaan PT.Nippon Indosari Corpindo, Tbk. Dibimbing oleh Pembimbing I Rusmida Jun Hutabarat, SE, M.Si dan Pembimbing II Martha Rianty N, S.E., M.Si.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penetapan harga pokok penjualan dalam penentuan harga jual pada PT.Nippon Indosari Corpindo. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode analisis deskriptif. Metode ini merupakan suatu metode yang bertujuan menguraikan, membandingkan, memberikan gambaran perusahaan, dan menerangkan suatu data kemudian dianalisa sehingga dapat membuat kesimpulan sesuai dengan dan data yang telah ada.

Penelitian ini juga menggunakan analisis kuantitatif, dan analisis kuantitatif yang digunakan analisis harga pokok penjualan adalah seluruh biaya dibagi dengan total volume sari roti yang dihasilkan. Hasil penelitiannya adalah harga pokok penjualannya adalah hasil dari harga pokok produksi dan jika perusahaan melakukan banyak produksi maka penjualannya pun bertambah dan akan mengalami keuntungan

Kata kunci : Penentuan Harga Jual, Harga Pokok Penjualan

ABSTRACT

ILFITRA RAHMADANI, 2021. Analysis of Cost of Goods sold in determining the selling price of Roti sari at the company PT.Nippon Indosari Corpindo, Tbk.. Supervisedby Advisor I Rusmida Jun Hutabarat, SE, M.Si and Advisor II Martha Rianty N, S.E., M.Si.

This study aims to determine the determination of cost of goods sold in determining the selling price of PT. Nippon Indosari Corpindo. Data analysis method used in this research is descriptive analysis method. This method is a method that aims to describe, compare, provide a description of the company, and explain a data then analyzed so that it can draw conclusions according toand existing data.

This study also uses quantitative analysis, and the quantitative analysis used in the analysis of cost of goods sold is all costs divided by the total volume of bread produced. The result of the research is that the cost of goods sold is the result of the cost of goods sold and if the company does a lot of production, the sales will increase and will experience profits

Keywords: Determination of selling prices, Cost Of Goods Sold

RIWAYAT PENULIS

Ilfitra Rahmadani, dilahirkan di Palembang pada tanggal 22 Februari 1995 dari Ayah Syambakri dan Ibu Nurdasni, Ia anak ke dua dari tiga bersaudara.

Sekolah Dasar diselesaikan pada tahun 2007 di SD Negeri 156 Palembang, Sekolah Menengah Pertama diselesaikan tahun 2010 di SMP Negeri 11 Palembang dan selanjutnya menyelesaikan Sekolah Menengah Atas pada tahun 2013 di SMK Bakti Ibu 3 Palembang. Pada tahun 2017 ia memasuki Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi Universitas Tridinanti Palembang.

Palembang, Agustus 2021 Penulis

Ilfitra Rahmadani

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan mempunyai tujuan yang ingin dicapai, baik berupa laba yang maksimal, kelangsungan hidup, pertumbuhan perusahaan, maupun menciptakan kesejahteraan anggota masyarakat. Menurut Danang Sunyoto (2013: 84) bahwa "Perolehan laba bersih merupakan tolak ukur keberhasilan suatu perusahaan". Untuk dapat memperoleh laba yang maksimal, maka perusahaan harus dapat mengoperasionalkan semua aktivitas perusahaan dengan maksimal juga. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan harus dioperasikan oleh seperangkat manajemen yang benar — benar ahli dalam menjalankan fungsi manajerial yang tepat dan sesuai dengan kondisi perusahaan. Selain itu diperlukan adanya koordinasi usaha diantara semua unit organisasi agar dapat mengambil tindakan yang selaras dalam mencapai tujuan. Salah satu hal yang terpenting dalam operasional perusahaan yaitu berupaya agar produk perusahaan dapat diterima oleh masyarakat sehingga perusahaan dapat terus *going corncern*.

Harga jual atau nilai produk serta kegunaan produk perusahaan merupakan hal-hal yang sangat berkaitan dengan kelangsungan hidup perusahaan. Barangbarang dan jasa mempunyai harga atau nilai tukar karena barang diperlukan oleh pembeli, ada manfaatnya, langka dan oleh perusahaan tidak dapat disediakan dalam jumlah yang tidak terbatas.

Masyarakat yang sudah menggunakan uang sebagai alat tukar menukar atau pengukur nilai, pertukar barang dinyatakan dalam satuan uang. Jumlah yang dipergunakan dalam pertukaran tersebut mencerminkan tingkat harga dari suatu barang. Dalam praktek, terjadinya harga ditentukan oleh penjual atau perusahaan dan pembeli. Makin besar daya beli konsumen, semakin besar pula kemungkinan bagi perusahaan untuk menetapkan tingkat harga lebih tinggi. Dengan demikian perusahaan mempunyai harapan untuk mendapatkan keuntungan maksimum sesuai dengan kondisi yang ada, melalui penetapan harga jual.

Menurut Rudianto (2013: 102) bahwa "Harga jual merupakan salah satu faktor yang sangat berpengaruh terhadap perusahaan, salah satunya yaitu tingkat pendapatan yang diperoleh perusahaan, yang selanjutnya akan berpengaruh terhadap perkembangan operasional perusahaan".

Dalam penetapan harga jual perlu dipertimbangkan yang mendalam dan teliti guna memperoleh harga jual yang benar-benar sesuai dengan keinginan dan tujuan perusahaan. Keputusan harga jual merupakan keputusan yang sulit, karena faktor-faktor yang mempengaruhi, baik faktor intern maupun ekstern. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual menurut Rudianto (2013:87) adalah "keadaan perekonomian, penawaran dan permintaan, elatisitas permintaan, persaingan, biaya, tujuan manager dan pengawasan pemerintah". Penentuan harga jual suatu produk atau jasa merupakan salah satu keputusan penting manajemen karena harga yang ditetapkan harus dapat menutup semua biaya dan mendapatkan laba yang diharapkan oleh perusahaan. Penjualan merupakan kegiatan untuk menyampaikan dan menyerahkan produk dan jasa dari pihak penjualan kepada pembeli, dan dalam menyampaikan produk dan jasa tersebut maka penjual akan mendapat pembayaran berupa uang dari pihak pembeli.

Dan memilih harga yang paling sesuai untuk produk atau jasa yang dihasilkan merupakan keputusan dari manajer yang cukup sulit, karena penetapan harga ini berpengaruh terhadap perkembangan suatu usaha tersebut. Harga jual produk, selain mempengaruhi volume penjualan atau jumlah pembeli produk atau jasa terebut, juga akan mempengaruhi jumlah pendapatan perusahaan.

Penelitian ini dilakukan pada PT. Nippon Indosari Corpindo, Tbk merupakan salah satu perusahaan roti dengan merek dagang Sari Roti terbesar di Indonesia. perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang pendistribusian produk makanan dalam kemasan yang dalam operasionalnya diberi wewenang dalam penentuan harga jual produk dari perusahaan atau pabrik yang memproduksinya. Dalam penentuan harga jual produk, perusahaan Principle memberikan penentuan harga berdasarkan surat perjanjian kontrak yang telah disepakati, dimana perusahaan menentukan harga jual produk sebesar harga beli produk yang telah disepakati ditambah 10 % sebagai laba dan ditambah biaya-biaya penjualan lainnya. Perusahaan ini mampu menjaga kualitas dari produk yang mereka jual. Tantangan yang dihadapi perusahaan ini tidaklah mudah karena masa kadaluarsa dari roti yang mereka produksi sangat singkat sehingga perusahaan harus segera menjual produknya setelah selesai diproduksi. Hal ini bertujuan untuk memaksimalkan waktu simpan dan waktu penarikan produk yang dilakukan agar pada tanggal kadaluarsanya produk tersebut tidak sampai ketangan konsumen.

PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk merupakan salah satu perusahaan roti dengan merek dagang Sari Roti terbesar di Indonesia. Perusahaan ini berdiri pada tahun 1995 sebagai sebuah perusahaan penanaman modal asing dengan nama PT. Nippon Indosari Corporation. Perkembangan perusahaan ini semakin meningkat dengan semakin meningkatnya permintaan konsumen. Sehingga perseroan mulai meningkatkan kapasitas produk dengan menambahkan dua lini produksi, yakni roti tawar dan roti manis sejak tahun 2001. Sejak tanggal 28 Juni 2010 perseroan telah melakukan Penawaran Umum Perdana dan mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia (BEI). Bisnis roti yang dijalani perusahaan ini semakin berkembang, dengan ini perusahaan semakin giat melakukan pembangunan pabrik baru di beberapa tempat, seperti pembangunan tiga pabrik sekaligus di Semarang (Jawa Tengah), Medan (Sumatera Utara), dan Cikarang (Jawa Barat) pada tahun 2011 serta pembangunan dua pabrik di Palembang (Sumatera Selatan) dan Makassar (Sulawesi Selatan).

Tak hanya itu PT. Nippon Indosari Corporndo Tbk. juga telah berhasil memperoleh beberapa penghargaan, di antaranya Top Brands sejak tahun 2009 hingga 2011, Top Brand for Kids sejak tahun 2009 hingga 2012 Marketing Awards 2010, Indonesia Original Brands 2010, Investor Award 2012, penghargaan dari Forbes Asia dan beberapa penghargaan lainnya. Perusahaan ini senantiasa menerapkan dan melaksanakan sistem pengelolaan lingkungan serta melakukan pemantauan lingkungan secara berkala untuk mengantisipasi munculnya pencemaran lingkungan .

Salah satu produk yang didistribusikan oleh PT.Nippon Indossari Corpindo, Tbk ialah Roti Tawar dan Roti Manis yang dalam pendistribusiannya dilakukan perusahaan dengan menetapkan harga jual setepat mungkin. Namun fenomena menunjukkan bahwa harga jual produk tersebut lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual yang seharusnya. Dimana diketahui bahwa faktor-faktor yang menentukan harga jual produk di perusahaan diantaranya yaitu harga beli produk, biaya-biaya penjualan, jumlah laba yang diharapkan dan faktor lainnya.

Berikut data penelitian berkaitan dengan harga jual produk roti rawar dan roti manis pada PT. Nippon Indosari Corpindo, Tbk.

Tabel 1.1
Data Harga Jual Produk Roti Tawar dan Roti Manis tahun 2018 - 2020.

	Roti Tawar		Roti Manis	
Tahun	Harga Beli	Harga Jual	Harga Beli	Harga Jual
2018	Rp. 246.000	Rp. 392.700	Rp. 158.700	Rp. 253.127
2019	Rp. 265.500	Rp. 423.473	Rp. 182.700	Rp. 290.290
2020	Rp. 294.500	Rp. 550.440	Rp. 224.000	Rp. 653.400

Sumber: PT. Nippon Indosari Corpindo, Tbk 2021.

Diketahui harga beli produk Roti Tawar pada tahun 2018 sebesar Rp. 246.000/karton, sedangkan harga jual kembali produk di pasar sebesar Rp. 392.700 sehingga ada selisih Rp. 146.700. Dimana selisih tersebut terlalu besar bila hanya untuk biaya penjualan dan laba yang diinginkan sangat lah besar.

Sementara itu harga jual kembali produk yang ditentukan perusahaan yaitu sebesar 10 % + harga beli produk menjadi sebesar Rp. 270.600 per karton. Begitu juga harga beli produk Roti Manis pada tahun 2019 sebesar Rp. 265.500/karton, sedangkan harga jual kembali produk di pasar sebesar Rp. 423.473 sehingga ada selisih Rp. 157.973. Di mana selisih tersebut terlalu besar bila hanya untuk biaya penjualan dan laba yang diinginkan sangat lah besar. Sementara itu harga jual kembali produk yang ditentukan perusahaan yaitu sebesar 10 % + harga beli produk menjadi sebesar Rp. 292.050 per karton. Begitu juga harga beli Roti Tawar pada tahun 2020 sebesar Rp. 294.500/karton, sedangkan harga jual kembali produk di pasar sebesar Rp. 550.440 sehingga ada selisih Rp. 255.940. Dimana selisih tersebut terlalu besar bila hanya untuk biaya penjualan dan laba yang diinginkan sangat lah besar. Sementara itu harga jual kembali produk yang ditentukan perusahaan yaitu sebesar 10 % + harga beli produk sehingga menjadi sebesar Rp. 323.950 per karton. Dan harga jual yang dikenakan disesuaikan dengan harga jual produk sejenis lainnya yang ada di pasar sehingga bisa diterima masyarakat dan pada akhirnya akan memberikan dukungan dalam upaya peningkatan perolehan laba bersih perusahaan. Harga memiliki peranan yang sangat penting dalam mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli produk sehingga sangat menentukan keberhasilan pemasaran suatu produk. Perusahaan ini melakukan strategi yang tepat dengan membangun pabrik yang dekat dengan pasar untuk menghemat biaya distribusi dan memangkas waktu pengiriman dari pabrik ke konsumen.

Realisasi penjualan produk Sari Roti terus mengalami kenaikan tiap tahunnya namu persentase kenaikan realisasi penjualan tidak sebanding dengan presentase target penjualan tahunan sehingga realisasi penjualan tidak mampu mencapai target yang sudah ditentukan. Ketidakmampuan produk Sari Roti dalam mencapai target penjualan menunjukkan adanya masalah pada produk Sari Roti. Hal ini disebabkan oleh rendahnya keputusan pembelian yang dilakukan oleh konsumen.

Dengan tetap dijaganya komitmen Sari Roti dalam proses produksi mulai dari tahap pemilihan bahan yang berkualitas, tahap pemprosesan hingga pendistribusian yang dilakukan secara profesional dengan bantuan tenaga ahli dibidangnya membuat Sari Roti selalu mendapatkan laba besar. Untuk menghitung laba harga jual dan harga pokok penjualan kedua hal ini harus berkaitan tetapi tidak sama atau merupakan subtitusi satu sama lain, dan harus benar-benar memasukkan segala variabel biaya yang berkaitan dengan pengadaan barang. Sementara variabel terpenting dalam harga jual adalah harga total dan termasuk jumlah total dan termasuk jumlah total dari semua barang yang ada.Penetapan harga mark up merupakan cara menetapkan harga jual dengan menentukan normal mark up atau kelebihan harga jual dari harga beli. Cara ini sangat mudah serta umum digunakan oleh pedagang kecil yang tidak terlalu memusingkan aspek akuntansi, tetapi berbanding terbalik kepada perusahaan besar termasuk PT. Nippon Indosari ,Tbk yang selalau menggunakan metode apapun untuk mendapatkan laba atau keuntungan.

Hal ini tidak sesuai dengan pendapat Mulyadi (2011, 97) yang menyebutkan bahwa "Mark-up ini merupakan kelebihan harga jual di atas harga belinya. Keuntungan bisa diperoleh dari sebagian mark-up tersebut. Besarnya mark-up dapat ditentukan sebesar 10 % atau sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan perusahaan. Semakin besar jumlah mark-up, maka semakin besar juga harga jual produk.". Selain itu, perusahaan juga harus mengeluarkan sejumlah biaya eksploitasi yang juga diambilkan dari sebagian mark-up. Dengan tingginya mark up harga jual produk yang ditetapkan perusahaan menyebabkan harga jual di pasar terlalu tinggi sehingga berdampak penjualan produk tidak sesuai dengan harapan perusahaan yang pada akhirnya perolehan laba juga belum sesuai dengan harapan perusahaan.

Hal ini juga menunjukkan bahwa perhitungan harga jual yang diterapkan perusahaan ternyata tidak sesuai dengan perhitungan harga jual yang seharusnya, sehingga target penjualan produk masih belum tercapai, yang akhirnya memacu perusahaan berusaha untuk meningkatkan pencapaian laba. Selain itu dengan harga jual produk tinggi yang diterapkan perusahaan seharusnya menunjukkan perolehan laba yang tinggi juga. Namun ternyata harga jual yang tinggi tidak mendukung perolehan laba yang tinggi. Berikut akan disajikan data perolehan laba bersih PT. Nippon Indosari Corpindo, Tbk dari tahun 2018 sampai tahun 2020.

Tabel 1.2 Data Perolehan Laba Bersih tahun 2018 dan 2020.

Tahun	Laba Bersih
2018	Rp.162.984.560
2019	Rp.227.873.331
2020	Rp.157.485.523

Sumber: PT. Nippon Indosari Corpindo, Tbk 2021.

Data di atas dapat diketahui perolehan laba bersih secara keseluruhan cenderung mengalami penurunan. Sehingga dapat dikatakan penentuan mark up yang tinggi ternyata memberikan perolehan laba yang menurun bagi perusahaan. Perolehan laba yang pada umumnya dipergunakan kembali oleh pemilik untuk pengembangan perusahaan dalam memperluas pasar sasaran. Penetapan harga jual suatu produk tidak didasarkan pada perkiraan saja akan tetapi dengan menggunakan perhitungan yang akurat dan teliti. Harga jual harus dapat menutupi semua biaya yang dikeluarkan dan harus dapat menghasilkan laba yang diinginkan.

Berdasarkan uraian di atas dapat dilihat bahwa 2018-2020 setiap tahunnya harga jual Sari Roti mengalami peningkatan 10% yang telah di tetapkan oleh perusahaan, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada PT.Nippon Indosari Corpindo, Tbk, khususnya dalam menentukan harga jual produk yang tepat sehingga penulis tertarik mengadakan penelitian dengan judul "Analisis Harga Pokok Penjualan Dalam Penentuan Harga Jual Sari Roti pada PT.Nippon Indosari Corpindo".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi dan batasan masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penulisan ini adalah :

Bagaimana perhitungan harga pokok penjualan dalam penentuan harga jual pada PT. Nippon Indosari Corpindo, Tbk ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Penerapan harga pokok penjualan dalam penentuan harga jual Sari Roti Pada PT. Nippon Indosari Corpindo, Tbk.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat yang baik bagi para pembaca maupun penulis khususnya. Adapun manfaat penelitian ini adalah :

- a. Teoritis
- Membuktikan kesesuaian antara teori-teori yang ada dengan praktik yang sesungguhnya terjadi.
- Memperkaya literature mengenai konsep dan teori harga pokop penjualan dalam penentuan harga jual.

b. Praktis

- Dapat dijadikan sebagai bahan masukkan tentang penting menambahkan
 Laporan harga pokok penjualan dalam penentuan harga sari roti pada
 PT.Nippon Indosari Corpindo, Tbk.
- Penelitian juga diharapkan dapat dijadikan sebagai informasi dasar bagi peneliti selanjutnya,

DAFTAR PUSTAKA

- PT. Nippon Indosari Corpindo, Tbk (Sari Roti), *Data harga pokok produksi, harga jual, harga pokok penjualan*, 2021
- Bustomi dan Nurlela. 2010 Analisis Biaya Diferensial Untuk Pengambilan KeputusanDalam Rencana Pengadaan Alat Berat Membeli Atau Menyewa Pada CV.Putri Dita di Tenggarong. eJournal Administrasi Bisnis. Volume 3.
- Dunia dan Abdullah 2011 Analisis Biaya Diferensial SebagaiDasar Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus (Studi Kasus Pada Perusahaan Kecap Cap "Kuda" Tulungagung Tahun 2013). Jurnal Administrasi Bisnis (JAB). Vol.11 No.1 Juni.
- Hansen dan Mowen. 1999. *Akuntansi Manajerial* terjemahan Demy Arnos, Jakarta: Salemba Empat.
- Kamaruddin. (Ed) Ahmad. 2015 Akuntansi Manajemen, Dasar-Dasar Konsep Biaya, Fungsi Manajemen dan Pengambilan keputusan Jakarta PT.Raja Grafindo Persada.
- Krismiaji . 2011. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN
- Mulyadi (2001) dengan penelitian "Analisis biaya diferensial sebagai dasar pengambilan keputusan menjual atau memproses lebih lanjut komoditi kacang tanah" di Kawangkoan (Studi pada Kacang Kayla dan UD.Kacang Lady)
- Mulyadi (2013) *Analisis Data Deskritif, Kualitatif dan Kuantitati*f (Buku Sumber tentang Metode Baru). Jakarta: UIP.
- Mulyadi (2011), Akuntasi Manajemen Konsep, Manfaat dan Rekayasa, Edisi 3 Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi 2012. Penggunaan Analisis Biaya Variabel Dalam Pengambilan Keputusan Produksi Pada PT. PTJ Kantor Wilayah Sidoarjo. Media Mahardhika. Vol 10. No.3 Mei.

- Rudianto (2013), Akuntansi Manajemen : Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Manajemen , Grasindo, Jakarta.
- Simamora 2012 Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Memproduksi Sendiri atau Membeli Bahan Baku Pada RM. Bakso Ba' Nyuk Nyang Manado. Jurnal Emba. Vol 3.No.1 Maret.

Rebecca, dkk. 2014 . Akuntansi Manajemen. Edisi 1. Yogyakarta : Andi

Siregar, dkk. 2014 Akuntansi Biaya . Edisi 2. Jakarta : Salemba Empat

Sugeng Tahir. 2015. *Ekonomi Manajerial*, Edisi ke-1 Remaja Rodakarya, Bandung.

Sugiyono, 2013, Metodelogi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D.

(Bandung: ALFABETA)

Sugiyono, 2014. Penelitian Kuantitatif Kualitatif, Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D.* Bandung: PT Alfabet.

Supriyono.(2011) Akumtansi Biaya. Yogyakarta: BPFE

- Sunyanto. Danang (2013), Ekonomi Manajerial Konsep Terapan Bisnis, CAPS (Center for Academic Publishing Service), Jakarta.
- Supomo,. 2012 Bagaimana Akuntansi Diferensial Untuk Pengambilan Keputusan Investasi Pada CV.Tata Mandiri Sejahtera. Kindai. Volume.10.Nomor.2, April-Juni.
- Supriyono.2015.Metodelogi Penelitian. Alfabeta Bandung.
- Winardi 2001 Analisis Penerapan Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Membelu atau Memproduksi Sendiri Ikan Mujair pada UD.Sederhana Decky. Jurnal Emba. Vol 3.No.1 Maret.