

**ANALISIS PENETAPAN HARGA POKOK PENJUALAN RUMAH
PADA PERUM PERUMNAS KANTOR REGIONAL VII MAKASSAR**



Diajukan Oleh :

RINA PALUNGAN

45 98 013 063

**Untuk memenuhi salah satu persyaratan
Guna memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi**

**JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS "45" MAKASSAR**

2 0 0 3

HALAMAN PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : **ANALISIS PENETAPAN HARGA POKOK
PENJUALAN RUMAH PADA PERUM PERUMNAS
KANTOR REGIONAL VII MAKASSAR.**

NAMA MAHASISWA : **RINA PALUNGAN**

STAMBUK / NIRM : 45 98 013 063 / 9981110410070

JURUSAN : Akuntansi

FAKULTAS : Ekonomi

Menyetujui :

PEMBIMBING I

(Dra. A. KUSUMAWATI, MSi, Ak)

PEMBIMBING II

(FARIDAH, SE, Ak)

MENGETAHUI DAN MENGESAHKAN :
Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi pada Universitas "45" Makassar

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas "45"

(THAMRIN ABDUH, SE, MSi)

Ketua Jurusan Akuntansi
Fakultas Ekonomi

(FARIDAH, SE, Ak)

Tanggal Pengesahan :

HALAMAN PENERIMAAN

Pada hari / Tanggal : Senin / 16 Juni 2003
Skripsi atas nama : Rina Palungan
Nomor stambuk : 45 98 013 063

Telah Diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi.

PANITIA UJIAN SKRIPSI

Pengawas umum : **Ir. Darwis Panguriseng, MSc** (.....)
(Rektor Universitas "45")

Ketua : **Thamrin Abdul, SE, MSi** (.....)
(Dekan Fakultas Ekonomi Univ. "45")

Sekretaris : **Indriati, SE, Ak** (.....)

Anggota Penguji : **1. Dra. A. Kusumawati, MSi, Ak** (.....)

2. Dra. Nadirah Nagu, SE, Ak (.....)

3. Faridah SE, Ak (.....)

4. Rajawati, SE, Ak (.....)

PRAKATA

Segala puji dan syukur dipanjatkan kehadirat Tuhan Yang Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nyalah sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dalam bentuk dan wujud yang ada sekarang ini. Penulisan skripsi ini dirampungkan dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan untuk mencapai gelar sarjana lengkap di bidang Ilmu Ekonomi Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar.

Perampungan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan dorongan berbagai pihak. Untuk itu dengan hati yang tulus dan ikhlas penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada :

1. Ibu Kusumawati, SE, MSi, Ak, Selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Faridah, SE, Ak., selaku dosen Pembimbing II atas waktu yang telah diluangkan untuk membimbing, memberi motivasi dan memberi bantuan literatur, serta diskusi-diskusi yang dilakukan oleh penulis.
2. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar Kepala Biro Administrasi Akademik beserta stafnya, dosen beserta seluruh karyawan yang termasuk dalam lingkungan fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar.
3. Bapak pimpinan Perum Perumnas Kantor Regional VII Makassar bersama seluruh staf dan karyawan, yang telah menerima dan melayani penulis dengan sebaik-baiknya dalam melaksanakan penulisan guna mengumpulkan data-data yang sehubungan dengan penulisan skripsi ini.

4. Kedua orang tua, karena doa restu dan jerih payahnya dalam membiayai penulis sejak masuk dibangku kuliah sampai dapat menyelesaikan studi juga kepada kakak dan adik serta seluruh kerabat keluarga yang selalu memberi semangat selama menuntut ilmu dibangku kuliah.
5. Tak terlupakan suamiku tercinta dan Yani anakku tersayang, serta teman-teman yang selalu bersama-sama berbagi suka dan duka selama menjadi mahasiswa.

Akhirnya penulis menyadari akan kekurangan dan kesalahan yang terjadi dalam penulisan skripsi ini, baik dari segi penulisan maupun dari segi isinya, namun dari keterbatasan tersebut penulis berharap semoga karya ini bisa memberi inspirasi kepada para pembaca.

Semoga budi baik bapak-bapak, ibu-ibu serta semua kerabat yang dengan ikhlas telah membantu penulis dalam berbagai bentuk pengorbanan mendapat imbalan dari yang Pengasih.

Makassar, Mei 2003

Penulis

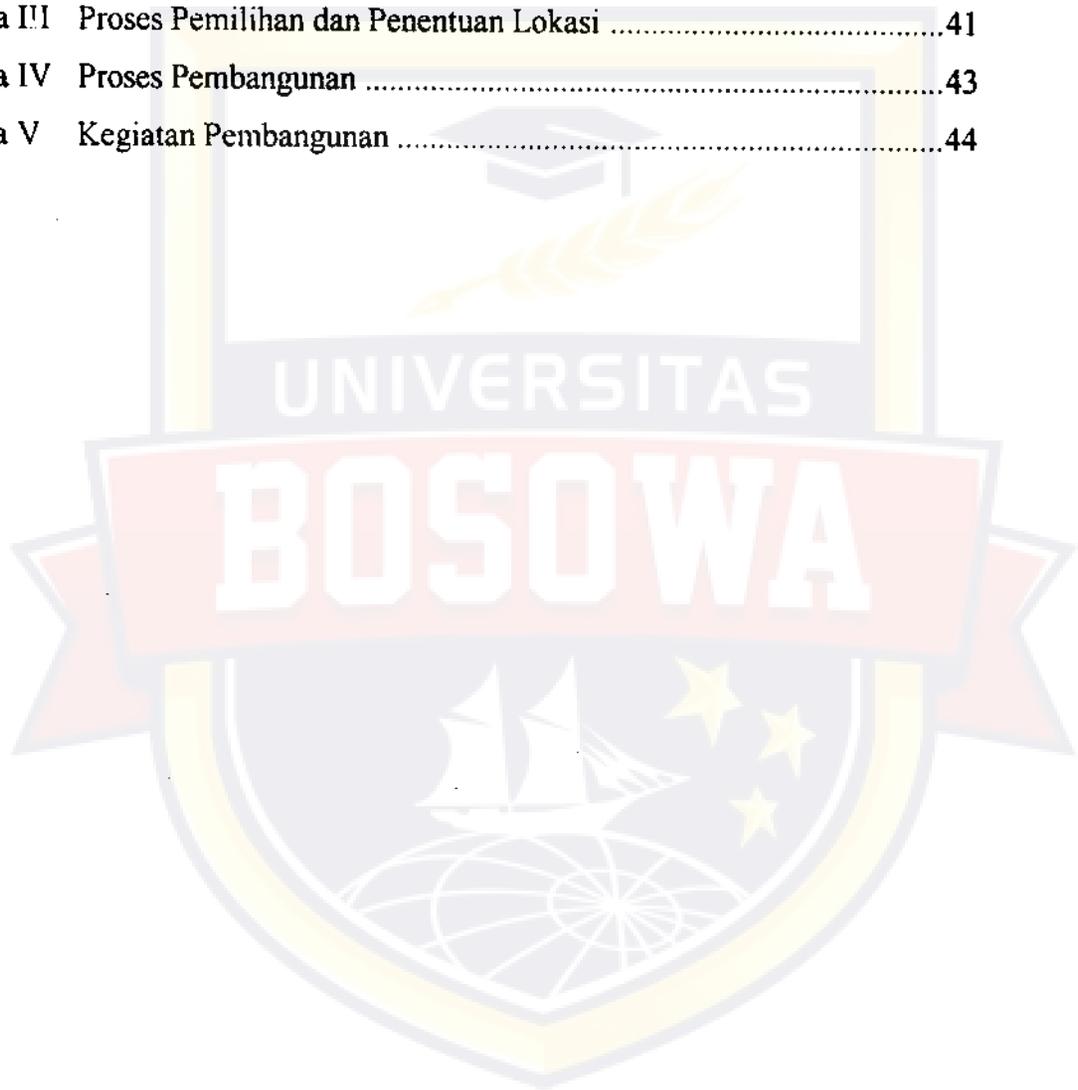
DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR SKEMA	vi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	3
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1. Kerangka Teori	5
2.1.1. Pengertian Biaya	5
2.1.2. Klasifikasi Biaya	7
2.1.3. Pengertian Harga Pokok Produksi	11
2.1.4. Pengertian Direct Costing	14
2.1.5. Pengertian Full Costing	17
2.2. Kerangka Pikir	19
2.3. Hipotesis	22
BAB III METODOLOGI.....	23
3.1. Daerah Penelitian	23
3.2. Metode Pengumpulan Data	23
3.3. Jenis dan Sumber Data	23
3.3.1. Jenis Data	23
3.3.2. Sumber Data	24
3.4. Metode Analisis	24

3.5. Definisi Operasional	24
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	26
4.1. Gambaran Umum Perusahaan	26
4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	26
4.1.2. Kedudukan, Tugas Pokok, Fungsi dan Tujuan Perusahaan	29
4.1.3. Struktur Organisasi dan Job Description Perusahaan ...	30
4.2. Deskripsi Data	44
4.2.1. Volume Produksi dan Penjualan	44
4.2.2. Identifikasi Biaya-Biaya Dalam Perusahaan	45
4.3. Analisis Data	46
4.3.1. Kalkulasi Harga Pokok Penjualan Rumah dengan Metode Full Costing (yang diterapkan perusahaan)	46
4.3.2. Kalkulasi Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Variabel Costing	60
4.3.3. Biaya Operasional atau Usaha	62
4.3.4. Perhitungan Rugi-Laba Menurut Variabel Costing	66
4.3.5. Perbandingan Metode Penetapan Harga Pokok Penjualan Rumah Menurut Perusahaan dengan Metode Variabel Costing	67
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	68
5.1. Simpulan	68
5.2. Saran –saran	68
DAFTAR PUSTAKA	

S K E M A

Skema I	Kerangka Pikir	21
Skema II	Struktur Organisasi	40
Skema III	Proses Pemilihan dan Penentuan Lokasi	41
Skema IV	Proses Pembangunan	43
Skema V	Kegiatan Pembangunan	44



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sebagaimana diketahui bahwa dengan berkembangnya dunia usaha khususnya sektor perumahan, membawa dunia usaha tersebut didalam tingkat persaingan yang tajam. Dalam era seperti itu perusahaan harus mampu menghasilkan produk yang bermutu tinggi dengan harga yang relatif rendah. Dengan demikian diharapkan akan terjadi peningkatan penjualan, sehingga sasaran dan tujuan perusahaan akan tercapai. Sasaran dan tujuan yang dimaksud adalah memperoleh laba yang seoptimal mungkin guna mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Agar tujuan tersebut dapat terealisasi sebagaimana yang diharapkan, maka manajemen perusahaan harus mengambil keputusan yang tepat, sehingga aktivitas perusahaan dapat terlaksana dengan baik.

Suatu perusahaan dalam bersaing tidak hanya ditentukan oleh jumlah dan kualitasnya saja, tetapi lebih penting lagi adalah menyangkut harga jual dari produk yang dihasilkan. Pada hakekatnya konsumen sangat peka terhadap harga suatu produk, sehingga dalam penetapan kebijaksanaan harga yang berbeda sedikit saja dalam penjualan maka dapat mengakibatkan konsumen akan beralih kepada produk lain yang sejenis.

Untuk dapat meningkatkan volume penjualan maka diperlukan suatu metode penetapan harga pokok yang tepat, sebab harga pokok yang ditetapkan akan berakibat

pada besar kecil harga jual produk, dimana apabila harga pokok yang ditetapkan terlalu tinggi akan mengakibatkan produk yang dihasilkan tidak mampu bersaing, yang otomatis akan menurunkan volume penjualan sehingga tingkat keuntungan yang diharapkan tidak akan tercapai.

Salah satu faktor yang dapat menunjang tujuan dan sasaran dalam kaitannya dengan kegiatan operasional perusahaan adalah “penetapan harga pokok penjualan” sebab penetapan harga pokok penjualan perumahan akan mempengaruhi harga jual rumah per unit. Dengan demikian maka dapat dikatakan bahwa masalah penetapan harga pokok penjualan adalah merupakan permasalahan yang berhubungan erat dengan penetapan harga jual secara umum.

Dalam hubungannya dengan uraian tersebut diatas, maka Perum Perumnas selaku pihak pemasaran, tidak terlepas dari masalah bagaimana menghitung harga pokok penjualan dengan tepat, sebab dengan penetapan harga pokok penjualan rumah secara tepat maka akan dapat ditetapkan harga jual rumah yang dapat bersaing. Perum Perumnas dalam menghitung dan menetapkan harga pokok penjualan menggunakan metode harga pokok yang membebankan seluruh komponen biaya yang terjadi dalam kegiatan operasional perusahaan kepada harga pokok penjualan.

Perusahaan pada tahun 2002 menetapkan harga jual rumah tiap tipe rumah per unit sebagai berikut :

Tabel 1.1
Penetapan Harga Jual Rumah Per Unit
Pada Perum Perumnas Kantor Regional VII Makassar
Tahun 2002

TIPE	VOLUME PRODUKSI (UNIT)	HARGA JUAL (Rp)
27/98	40	34.500.000
36/112	50	41.400.000

Sumber : Perum Perumnas

Berdasarkan uraian tersebut diatas maka dipilih judul sebagai berikut :

“Analisis Penetapan harga Pokok Penjualan Rumah pada Perum Perumnas Kantor Regional VII Makassar”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan sebelumnya maka yang menjadi masalah pokok adalah :

“ Apakah Harga pokok penjualan rumah yang ditetapkan oleh Perum Perumnas sudah tepat ?”

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk melihat peranan penetapan harga pokok penjualan perumahan per unit dalam hubungannya dengan pengambilan keputusan pada Perum Perumnas kantor Regional VII Makassar.

2. Untuk menguraikan metode penetapan harga pokok penjualan per unit dalam kaitannya dengan penyajian informasi laba atas penjualan Perumahan khususnya pada Perum Perumnas Kantor regional VII Makassar.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Untuk memberikan sumbangan pemikiran kepada perusahaan umum Perumnas kantor Regional VII Makassar tentang metode penetapan harga pokok penjualan yang tepat dalam kaitannya dengan pengambilan keputusan keuangan.
2. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Fakultas Ekonomi jurusan akuntansi universitas "45" Makassar.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kerangka Teori

2.1.1. Pengertian Biaya

Sebagaimana diketahui bahwa kegiatan perusahaan merupakan rentetan proses yang terus menerus. Perusahaan membeli bahan baku, membayar upah buruh untuk mengolah bahan tersebut dan mengeluarkan biaya-biaya lainnya yang diperlukan, sehingga bahan tersebut dapat diubah menjadi barang jadi.

Oleh karena itulah kebutuhan akan data biaya berbeda-beda dan biaya-biaya mungkin dapat dihitung berdasarkan kondisi dan tujuan yang berbeda serta untuk keperluan yang berbeda. Sebab itu sering dijumpai keanekaragaman didalam pemakaian istilah dan konsep dalam perhitungan biaya. Biaya haruslah berdasarkan pada fakta dan mudah diukur, sehingga memungkinkan pihak-pihak perusahaan dapat menyusun biaya dan mengambil keputusan yang tepat dalam menggunakan biaya untuk operasional perusahaan industri.

Menurut Abbas Kartadinata (1990 : 24) memberikan pengertian biaya sebagai berikut : "Biaya adalah pengorbanan yang diukur dengan kesatuan uang yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu".

Biaya berasal dari istilah bahasa Inggris yaitu cost atau sering juga disebut dengan expence yaitu merupakan suatu pengorbanan atau penukaran dengan satuan

uang untuk mencapai tujuan tertentu. Atau dengan kata lain merupakan satuan harga penukaran atau pengeluaran untuk memperoleh suatu manfaat tertentu.

Sedangkan menurut Mulyadi (1991 : 3) "Biaya dalam arti luas adalah suatu pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu".

Biaya merupakan suatu pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang akan terjadi dimana pengorbanan sumber ekonomi dibedakan menjadi dua macam yaitu :

1. Pengorbanan yang telah terjadi
2. Pengorbanan yang mempunyai kemungkinan terjadi

Kemudian menurut Hartanto D (1991 :34), memberikan pengertian mengenai biaya yaitu: "Biaya adalah biaya yang dianggap akan memberikan manfaat diwaktu yang akan datang dan karenanya merupakan aktiva yang dicantumkan dalam neraca".

Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka dapatlah dikatakan bahwa :

1. Biaya dalam arti yang luas adalah suatu pengorbanan sumber ekonomis yang diukur didalam satuan uang yang terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai suatu tujuan tertentu.
2. Biaya dalam arti yang sempit adalah merupakan bagian dari harga pokok yang dibebankan didalam usaha untuk memperoleh penghasilan, sedangkan harga pokok dapat pula disebut sebagai bagian dari harga perolehan atau harga beli yang ditunda pembebanannya dengan realisasi penghasilan.

2.1.2 Klasifikasi Biaya

Biaya bukanlah merupakan satu-satunya faktor yang harus dipertahankan oleh manajemen didalam melaksanakan fungsinya. Dengan demikian tidaklah mungkin manajemen mengelola perusahaan hanya atas dasar informasi biasa saja. Tetapi di lain pihak bukanlah seorang manajer yang baik bilamana pengelolaannya tidak didasarkan atas informasi biaya yang paling lengkap yang dapat dikumpulkan. Dalam mengklasifikasi biaya menurut hubungannya dengan periode akuntansi, maka biaya dapat dibagi menjadi :

1. Pengeluaran pendapatan (revenue expenditure), yaitu biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Pada saat terjadinya pengeluaran pendapatan ini dibebankan sebagai biaya.
2. Pengeluaran modal (capital expenditure), yaitu pengeluaran yang akan dapat memberikan manfaat pada beberapa periode akuntansi yang akan datang. Pengeluaran ini akan direkapitulasi ke dalam harga perolehan aktiva, dan diperlakukan sebagai biaya pada periode akuntansi yang menikmati manfaatnya.

Oleh karena itu didalam akuntansi biaya, berikut ini menurut Mulyadi

(1991 : 7) memberikan lima klasifikasi biaya yaitu :

1. Penggolongan biaya atas dasar obyek pengeluaran
2. Penggolongan biaya atas dasar fungsi-fungsi pokok dalam perusahaan
3. Penggolongan biaya atas dasar hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai
4. Penggolongan biaya sesuai dengan tingkah laku biaya dalam hubungannya dengan volume kegiatan
5. Penggolongan biaya atas dasar waktu manfaatnya

Untuk lebih jelasnya maka berikut ini diuraikan satu persatu klasifikasi biaya tersebut di atas :

Ad.1. Penggolongan biaya atas dasar Obyek Pengeluaran

Dalam cara penggolongan ini, nama obyek pengeluaran merupakan dasar dari penggolongan biaya. Oleh sebab itu penggolongan biaya atas dasar obyek pengeluaran merupakan penjelasan singkat dari perusahaan. Misalnya nama obyek pengeluaran adalah pemasangan iklan, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan pemasangan iklan disebut dengan biaya periklanan.

Obyek pengeluaran dapat dibagi menjadi tiga golongan dasar yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Penggolongan biaya atas dasar obyek pengeluaran cocok digunakan dalam perusahaan yang masih kecil, sebab dapat bermanfaat untuk perencanaan perusahaan secara menyeluruh dan pada umumnya untuk kepentingan penyajian laporan keuangan.

Ad.2. Penggolongan Biaya Atas Dasar Fungsi Pokok Dalam Perusahaan

Dalam perusahaan fungsi pokok dapat digolongkan dalam : Fungsi produksi, fungsi pemasaran dan fungsi administrasi dan umum. Oleh karena itu biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok, yaitu :

1. Biaya produksi adalah biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Biaya produksi dapat dibagi menjadi beberapa elemen yaitu :

- Biaya bahan baku langsung yaitu, suatu alokasi biaya bahan baku langsung yang digunakan dalam proses produksi.
 - Biaya tenaga kerja langsung yaitu suatu biaya yang berupa upah terhadap pekerja yang langsung terlibat dalam proses produksi
 - Biaya Overhead pabrik yaitu suatu biaya selain biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung dalam proses produksi
2. Biaya pemasaran adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam hubungannya dengan usaha untuk memperoleh pesanan. Dalam menarik minat pembeli maka pihak perusahaan mengeluarkan biaya-biaya dalam mengadakan promosi penjualan, advertensi dan lain-lain, sedangkan untuk memenuhi pesanan, perusahaan mengeluarkan biaya angkutan, biaya asuransi, biaya pemberian kredit, biaya administrasi penjualan. Kegiatan pemasaran bukan semata-mata hanya untuk menjual barang dan jasa yang diproduksi, tetapi juga mencakup kegiatan dalam memperlancar arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen dengan tujuan untuk menciptakan permintaan.
3. Biaya administrasi dan umum yaitu meliputi semua biaya yang berhubungan dengan fungsi administrasi dan umum. Biaya ini terjadi dalam rangka penentuan kebijaksanaan, pengarahan dan pengawasan kegiatan perusahaan, personalia, sekretariat akuntansi dan pengawasan masyarakat keamanan dan sebagainya.

A.d.3 Penggolongan Biaya Atas Dasar Hubungan Biaya Dengan Sesuatu Yang Dibiayai

Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, maka biaya dapat dibagi menjadi dua golongan yaitu biaya langsung dan biaya tak langsung. Biaya langsung adalah biaya yang terjadi yang menyebabkan adanya sesuatu yang dibiayai. Biaya dapat dihubungkan dengan sesuatu yang dibiayai jika perusahaan mengolah bahan baku menjadi produk jadi, maka sesuatu yang dibiayai adalah berupa produk sedangkan jika perusahaan menghasilkan jasa, maka sesuatu yang dibiayai adalah berupa produk dari penyerahan jasa tersebut. Dalam hubungannya dengan produk maka biaya produksi dibagi menjadi tiga unsur yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Bahan baku adalah bahan yang membentuk bagian yang menyeluruh dari produk jadi. Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya tenaga kerja yang dapat diidentifikasi secara langsung terhadap produk tertentu. Sedangkan biaya overhead pabrik adalah semua biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

A.d.4 Penggolongan Biaya Sesuai Dengan Tingkah Laku Dalam Hubungannya Dengan Perubahan Volume Kegiatan

Untuk perlunya pengendalian biaya dan pengambilan keputusan, maka biaya dapat digolongkan berdasarkan tingkah lakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan yaitu biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak terpengaruh adanya

perubahan volume kegiatan dalam batas-batas tertentu. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

A.d.5 Penggolongan Biaya Atas Dasar Waktu

Perhitungan laba atau rugi suatu perusahaan dilakukan dengan cara mempertemukan penghasilan yang ada dalam suatu periode akuntansi tertentu, dengan biaya – biaya yang terjadi dalam periode yang sama. Oleh karena itu, agar perhitungan rugi laba dan penetapan harga pokok dapat diteliti, maka biaya - biaya digolongkan menjadi dua hal yaitu pengeluaran modal dan pengeluaran penghasilan.

Pengeluaran modal adalah biaya-biaya yang dinikmati lebih dari satu periode dimana pengeluaran tersebut terjadi. Pengeluaran penghasilan adalah biaya-biaya yang hanya bermanfaat didalam periode akuntansi dimana biaya tersebut terjadi. Pengeluaran penghasilan antara lain yaitu biaya pemeliharaan mesin, biaya telepon, dan biaya komisi penjualan.

2.1.3. Pengertian Harga Pokok Produksi

Sejalan dengan perkembangan dunia usaha maka masalah produksi disamping masalah pembelanjaan dan personal merupakan masalah sentral perusahaan dalam upaya mencapai tujuan perusahaan. Adapun perkembangan produksi yang sangat pesat dengan sendirinya mempunyai peran yang cukup besar sebagai penunjang terhadap kegiatan perusahaan, bahkan dapat dikatakan bahwa sistem produksi yang

tepat akan dapat memberikan dampak positif terhadap perkembangan serta kemajuan perusahaan. Sebagaimana diketahui bahwa tujuan dari setiap perusahaan adalah untuk menciptakan produk yang berguna untuk dipasarkan kepada konsumen dengan sasaran laba yang semaksimal mungkin.

Oleh sebab itu sebelum menguraikan pengertian harga pokok produksi terlebih dahulu diuraikan pengertian harga yang merupakan persoalan yang fundamental dalam dunia usaha, baik bagi pembeli maupun bagi penjual. Setiap orang yang hendak memiliki suatu barang dalam masyarakat modern, haruslah mengeluarkan sejumlah uang sebagai penukar dari barang tersebut. Sebab itu ada pendapat bahwa harga adalah nilai suatu barang atau jasa yang diukur dengan sejumlah uang dimana berdasarkan nilai tersebut seseorang atau perusahaan bersedia melepaskan barang atau jasa yang dimiliki kepada orang lain.

Dari definisi diatas menunjukkan bahwa harga merupakan suatu alat ukur yang dinyatakan dalam satuan uang yang harus dilepaskan oleh konsumen untuk mendapatkan atau memiliki sesuatu barang atau jasa. Dari definisi ini dapat dilihat bahwa besar kecilnya uang yang dikeluarkan untuk mendapatkan sesuatu barang atau jasa ditentukan oleh kesepakatan antara konsumen dan produsen. Dengan kata lain, tinggi rendahnya suatu harga barang dan jasa ditentukan oleh tingkat permintaan (Demand) dan penawaran (Supply).

Berdasarkan uraian tersebut maka dasar penetapan harga pokok diusahakan untuk mendapatkan harga pokok yang sebenarnya sebab kesalahan dalam menetapkan harga pokok dapat mengakibatkan kesalahan dalam penetapan harga

jual, bahkan dapat menimbulkan kerugian yang besar baik ditinjau dari segi biaya produksi maupun dari segi laba. Harga pokok produksi sering disebut dengan harga biaya atau harga ongkos. Namun dalam pembahasan penulisan ini akan tetap memakai istilah harga pokok produksi.

Menurut Al Harjono Yusuf (1989 : 212) pengertian harga pokok produksi adalah : "Harga pokok produksi adalah persediaan awal barang ditambah dengan jumlah biaya produksi dikurangi dengan persediaan barang akhir dalam proses"

Untuk lebih jelasnya harga pokok produksi dapat ditentukan dengan :

Persediaan barang dalam proses awal.....XXX

Biaya Bahan Baku XXX

Biaya Tenaga Kerja XXX

Biaya Overhead Pabrik XXX

Jumlah Biaya Produksi XXX

XXX

Persediaan barang dalam proses akhir (XXX)

Harga Pokok Produksi XXX

Selanjutnya dalam menentukan harga pokok produksi per unit produk yang dihasilkan adalah :

$$\text{Harga Pokok Produksi} = \frac{\text{Biaya Produksi}}{\text{Volume Produksi}}$$

Dengan demikian, maka dapatlah dikatakan bahwa harga pokok produksi per unit produk yang dihasilkan sangatlah penting bagi perusahaan industri sebab tanpa

harga pokok produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan maka tidaklah mungkin perusahaan dapat menentukan harga jual.

2.1.4. Pengertian Direct Costing

Sebagaimana diketahui bahwa biaya produksi adalah merupakan bagian dari harga pokok produksi yang dikorbankan dalam usaha untuk memperoleh laba, oleh sebab itu dapat dikatakan bahwa biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Untuk dapat mencapai tujuan dari perusahaan maka diperlukan suatu manajemen dalam mengelola perusahaan tersebut. Manajemen dalam mengelola perusahaan memerlukan data atau informasi biaya yang paling lengkap yang dapat dikumpulkan

Selanjutnya akan disajikan Direct Costing yang dikemukakan oleh Abbas Kartadinata (1990 : 251) yaitu : “ variabel costing sering juga disebut dengan direct costing yaitu suatu produk yang dihasilkan dan dijual dengan tidak dibebani harga pokok produksi yang berubah secara sebanding dengan produk”.

Uraian tersebut di atas menjelaskan bahwa Direct Costing adalah cara penentuan harga pokok produksi yang hanya membebankan biaya produksi yang berubah – ubah selaras dengan perubahan volume. Selanjutnya Mulyadi (1991 : 251) memberikan pengertian Direct Costing sebagai berikut : “Direct Costing adalah variabel Costing atau metode penetapan harga pokok produksi yang membebankan biaya variabel ke dalam harga pokok produk tertentu”.

Penjelasan tersebut di atas menunjukkan bahwa variabel costing yaitu dihitung dengan membedakan biaya-biaya variabel costing dalam perusahaan industri. Cara pengumpulan dan perhitungan biaya-biaya produksi menurut direct costing adalah :

$$DC = BB + UTKL + BOPV$$

Dimana :

DC = Direct Costing

BB = Bahan Baku

UTKL = Upah Tenaga Kerja Langsung

BOPV = Biaya Overhead Pabrik Variabel

Selanjutnya menurut Mas'ud Machfoedz (1990 : 110) yang memberikan tiga manfaat dari penetapan harga pokok dengan Direct Costing yaitu :“ 1. Alat perencanaan laba ; 2. Petunjuk penentuan harga jual ; 3. Pengambilan keputusan”.

Ketiga manfaat tersebut di atas dapat diuraikan satu per satu., yaitu :

Ad.1. Direct Costing Sebagai Alat Perencanaan Laba

Perencanaan laba sering juga disebut sebagai budget perencanaan atau rencana operasi yaitu rencana dari manajemen yang meliputi seluruh tahap dari operasi dimana yang akan datang dapat mencapai tujuan yang diinginkan yaitu memperoleh laba. Rencana untuk mencapai tujuan perusahaan dibagi ke dalam dua jenis rencana yaitu rencana jangka panjang dan rencana jangka pendek. Karena Direct Costing memisahkan biaya variabel dan tetap, sehingga manajemen dapat

merencanakan berapa yang akan diperoleh dari penjualan dan berapa penjualan yang terendah harus dikurangi supaya perusahaan tidak menderita kerugian. Direct Costing juga bermanfaat untuk merencanakan perluasan daerah pemasaran dengan analisa margin.

Ad.2. Direct Costing Sebagai Penunjuk Penentuan Harga

Penetapan harga jual dalam pasaran bebas dengan persaingan sempurna dimana pembeli dan penjual sama – sama mempunyai kebebasan menentukan sikap (memilih barang, harga dan sebagainya), harga jual ditentukan oleh pasar. Dalam keadaan seperti ini pada umumnya pasar mempunyai ciri-ciri sebagai berikut :

1. Perusahaan yang menjual barangnya menamakan barang dengan nama dan harga yang berbeda-beda, walaupun barangnya sama.
2. Perubahan tidak bisa merubah harga tanpa akibat dalam persaingan.
3. Pengusaha baru sukar memasuki atau memperoleh bagian pasar.

Cara yang sering berhasil dalam merebut bagian yang lebih besar dari pasar ialah dengan menetapkan harga yang terendah dengan produk yang berkualifikasi sama dengan produk lainnya, sehingga informasi kontribusi margin dan Direct Costing sangat membantu dalam menentukan harga jual yang kompetitif, karena contribution margin dikali dengan jumlah penjualan. Sedangkan untuk biaya tetap dalam operasi perusahaan tidak tergantung dengan jumlah contribution margin yang diperoleh.

Ad.3. Direct Costing untuk Pengambilan Keputusan Manajemen

Sering kali manajemen dihadapkan pada masalah pemilihan alternatif dimana alternatif-alternatif tersebut mempunyai pengaruh terhadap besarnya laba perusahaan. Banyak pengambilan keputusan mengenai masalah semacam ini dapat dipecahkan dengan menggunakan contribution margin atau Direct Costing.

Selanjutnya kelemahan dari Direct Costing yaitu :

1. Dalam praktek sukar memisahkan antara biaya tetap dengan biaya variabel secara tetap
2. Tidak diperbolehkan untuk laporan pihak ketiga atau eksteren

Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka dapatlah ditarik suatu kesimpulan bahwa Direct Costing akan dapat membantu perusahaan untuk merencanakan laba, petunjuk penetapan harga jual dan untuk pengambilan keputusan manajemen dalam suatu perusahaan.

2.1.5. Pengertian Full Costing

Sebagaimana diketahui bahwa masalah biaya produksi adalah merupakan masalah yang sangat fundamental bagi perusahaan yang bergerak dalam segala bidang. Sebab tanpa biaya yang digunakan oleh perusahaan yang bersangkutan, maka perusahaan tidak akan dapat menjalankan aktivitasnya dengan baik. Atau dengan kata lain tanpa biaya yang dikeluarkan, maka perusahaan tidak akan dapat memproduksi produk jadi guna dipasarkan kepada konsumen.

Selanjutnya perlu ditambahkan bahwa biaya adalah merupakan masalah yang tidak boleh diabaikan, karena itulah harus dikendalikan dengan baik, sebab apabila jumlah yang dikeluarkan oleh perusahaan lebih tinggi, maka harga pokok produksi suatu produk jadi akan lebih tinggi sehingga harga jual per unit suatu barang jauh lebih mahal jika dibandingkan dengan perusahaan lain.

Untuk mengatasi masalah tersebut maka diperlukan suatu metode penetapan harga pokok produksi yang memungkinkan bagi perusahaan untuk mengambil kesimpulan mengenai harga pokok perusahaan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Penetapan harga pokok produksi yang ditetapkan oleh perusahaan, dalam pengambilan keputusan adalah dengan memakai metode Full Costing yang sering juga disebut dengan Conventional Costing.

Berikut ini akan disajikan pengertian mengenai Full Costing yang dikemukakan oleh Mulyadi (1991 : 103) bahwa : "Full Costing adalah suatu metode penetapan harga pokok produk yang membentuk seluruh biaya produksi baik yang bersifat tetap maupun bersifat variabel".

Berdasarkan penjelasan dan pengertian di atas maka dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa perbedaan harga pokok antara metode Full Costing dengan metode Direct Costing sebetulnya terletak pada perlakuan biaya produksi yang berperilaku tetap khususnya biaya overhead pabrik. Dalam metode Full Costing, biaya overhead pabrik, yang berperilaku tetap maupun variabel, dibebankan kepada produk yang diproduksi. Pembebanannya kepada produk yang diproduksi dilakukan atas dasar tarif yang ditentukan dimuka atau atas dasar biaya overhead pabrik

Sering terjadi pembebanan biaya overhead pabrik tersebut kepada produk yang diproduksi, berbeda dengan biaya overhead pabrik sesungguhnya sehingga timbul kekurangan atau kelebihan dalam pembebanannya.

Menurut metode Full Costing kekurangan atau kelebihan pembebanan tersebut diperlakukan sebagai pengurang atau penambah harga pokok produk yang masih ada dalam persediaan atau belum terjual dalam periode tersebut.

Pada metode Direct Costing, hanya membebankan biaya overhead pabrik yang berperilaku variabel kepada produk yang diproduksi, sedangkan biaya overhead yang sifatnya tetap dimasukkan dalam biaya periode yaitu dengan membebankan seluruhnya ke periode dimana biaya tersebut dikeluarkan sehingga pada metode Direct Costing tidak terdapat pembebanan lebih atau kurang.

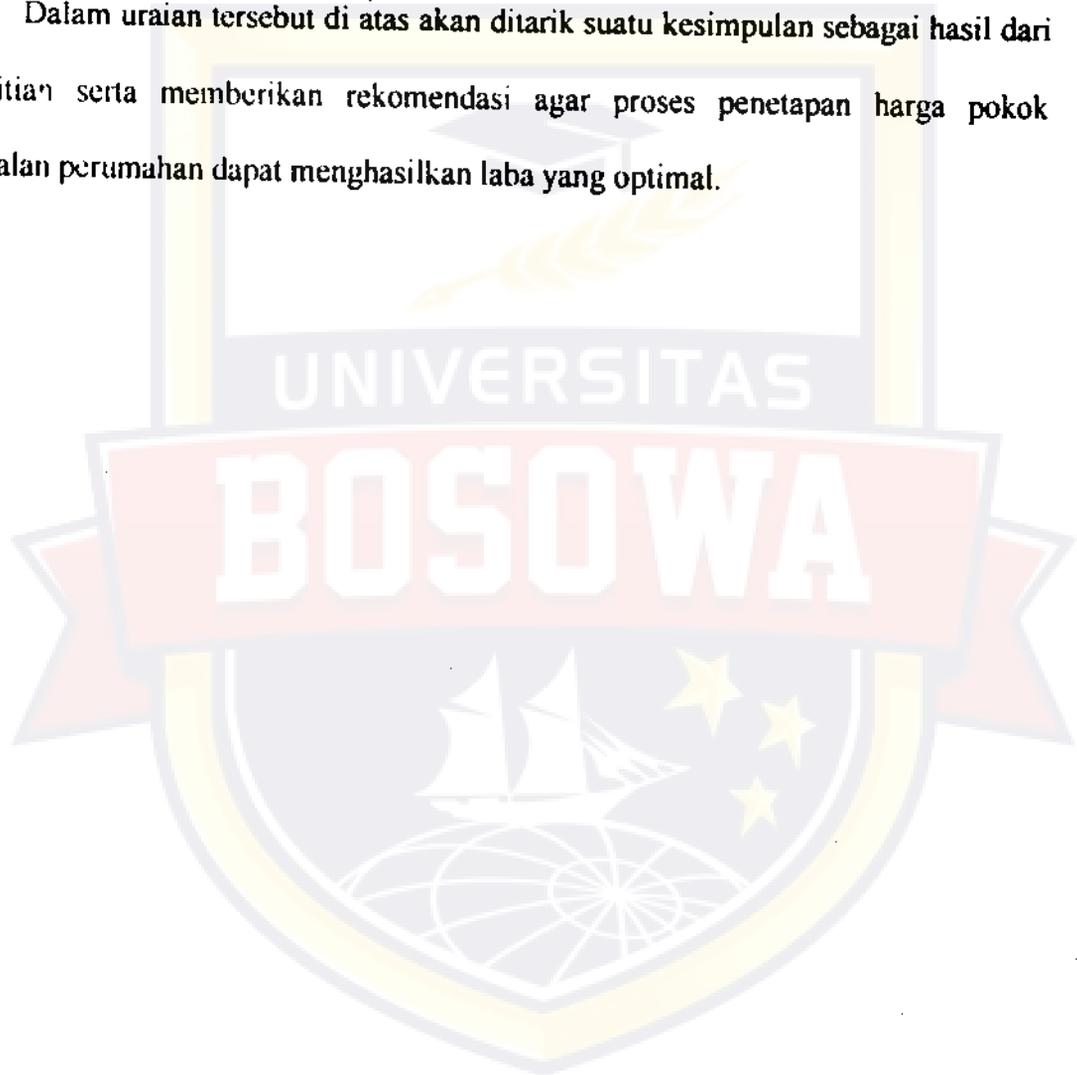
2.2. Kerangka Pikir

Merupakan salah satu proses dalam penetapan harga pokok penjualan khususnya penjualan rumah, maka pihak perusahaan haruslah mengambil beberapa langkah dalam memasarkan perumahan tersebut. Langkah-langkah yang dilakukan oleh perusahaan dalam hal ini Perum Perumnas Kantor Regional VII Makassar bertujuan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan konsumen dalam pembayaran nantinya.

Perum Perumnas Kantor Regional VII Makassar menghadapi permasalahan yaitu "Apakah harga pokok penjualan rumah, yang ditetapkan oleh Perum Perumnas sudah tepat"

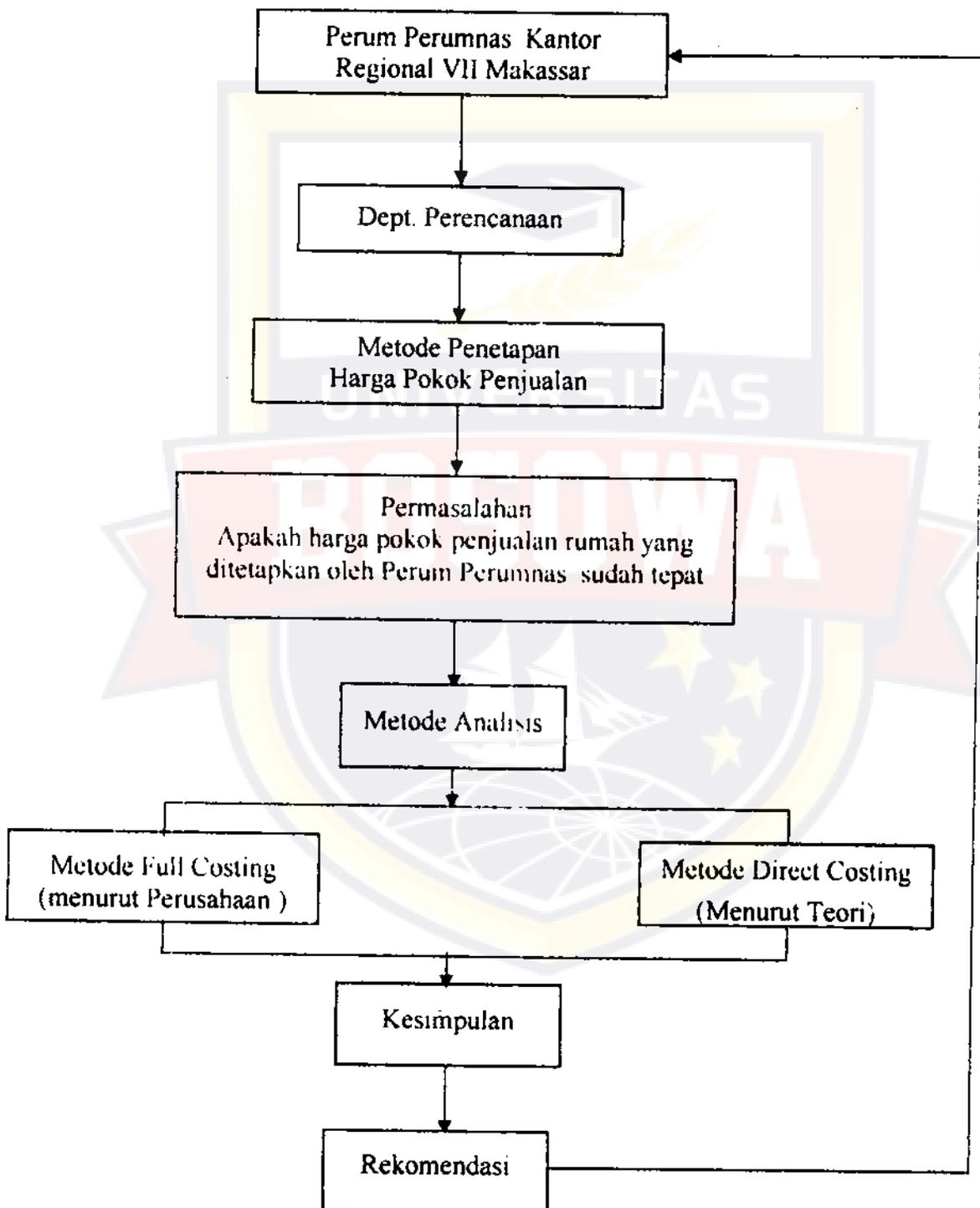
Dari permasalahan di atas dapat diselesaikan dengan membandingkan metode yang diterapkan perusahaan (Full Costing) dengan metode yang akan digunakan sebagai alat analisis (Direct Costing).

Dalam uraian tersebut di atas akan ditarik suatu kesimpulan sebagai hasil dari penelitian serta memberikan rekomendasi agar proses penetapan harga pokok penjualan perumahan dapat menghasilkan laba yang optimal.



SKEMA 1

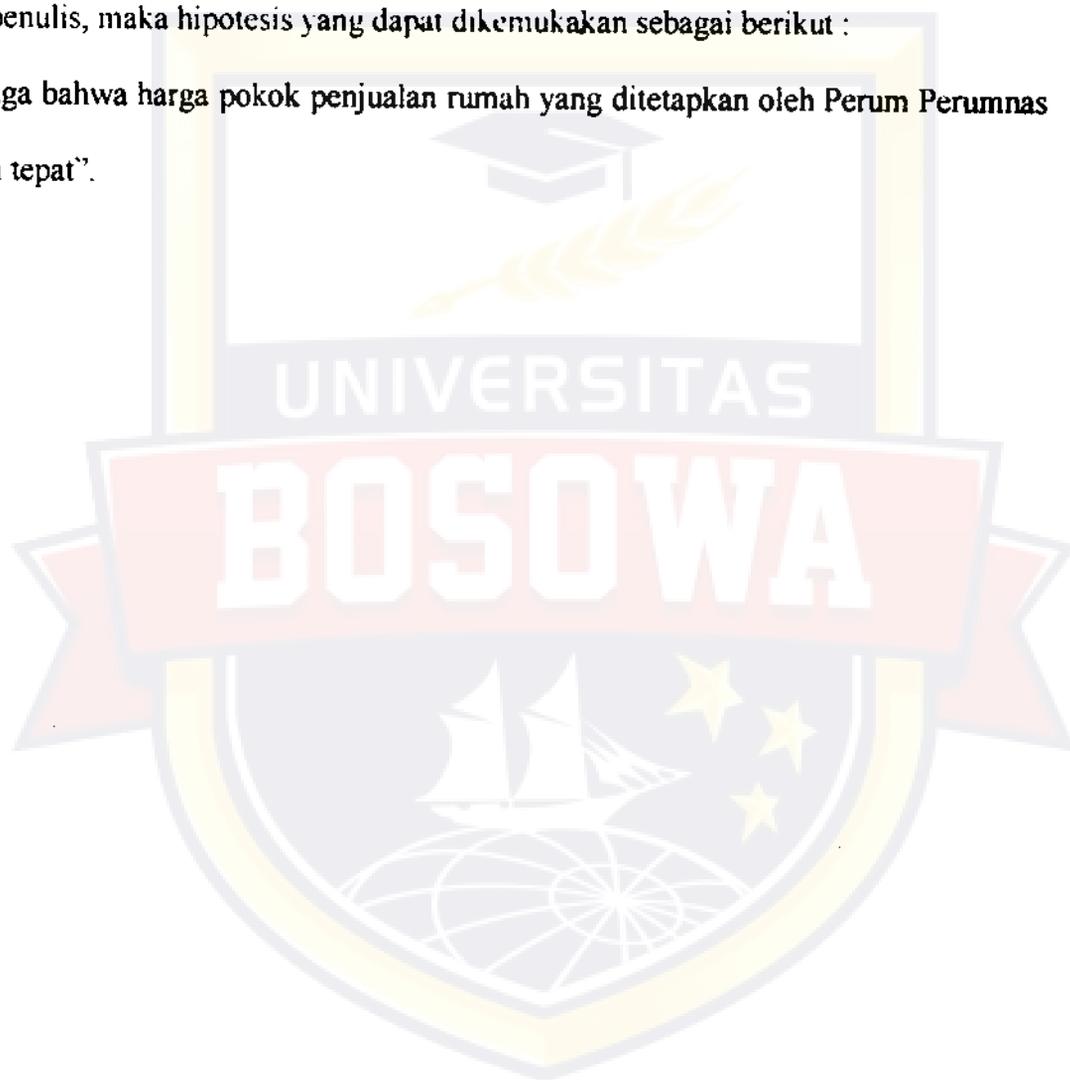
KERANGKA PIKIR



2.3. Hipotesis

Berdasarkan informasi yang diperoleh serta hasil observasi dan pengamatan oleh penulis, maka hipotesis yang dapat dikemukakan sebagai berikut :

“Diduga bahwa harga pokok penjualan rumah yang ditetapkan oleh Perum Perumnas belum tepat”.



BAB III

METODOLOGI

3.1. Daerah Penelitian

Yang merupakan daerah penelitian adalah pada Perum Perumnas kantor Regional VII Makassar, yang berlokasi di Jl. Letjend Hertasning kota Makassar.

3.2. Metode Pengumpulan Data

Dalam penulisan ini pengumpulan data dilakukan dengan cara :

1. Penelitian Lapangan (Field Research), yaitu dengan mengadakan penelitian ke obyek penelitian dalam hal ini pada Perum Perumnas kantor Regional VII Makassar, dengan teknik pengumpulan data yang meliputi Observasi dan Interview (wawancara) secara langsung dengan staf yang berwenang.
2. Penelitian Kepustakaan (Library Research) adalah penelitian yang dilakukan dengan cara mengadakan pengamatan melalui buku-buku referensi atau literatur yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas, guna memperoleh dasar teoritis yang akan digunakan dalam pembahasan penelitian ini.

3.3. Jenis dan Sumber Data

3.3.1. Jenis Data

1. Data Kuantitatif, yaitu data yang berbentuk angka-angka yang berkaitan dengan data keuangan perusahaan

2. Data Kualitatif, yaitu jenis data yang berbentuk informasi mengenai interpretasi data dan teori keuangan guna memecahkan masalah.

3.3.2. Sumber Data

1. Data Primer

Jenis data ini diperoleh dari hasil kegiatan penelitian lapang yang dilakukan melalui observasi langsung pada perusahaan yang bersangkutan berupa pengamatan dan wawancara dengan pimpinan dan karyawan untuk mengetahui sistem dan prosedur penetapan harga pokok penjualan.

2. Data Sekunder

Jenis data ini diperoleh dari kegiatan pustaka yaitu membaca buku dan literatur, serta dokumen perusahaan yang relevan dengan masalah yang akan diteliti.

3.4. Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan adalah "Analisis Komparatif" yaitu dengan membandingkan antara metode penetapan harga pokok yang digunakan oleh perusahaan dalam hal ini metode Full Costing dengan metode Direct Costing.

3.5. Definisi Operasional

Definisi operasional yang digunakan dalam penulisan ini adalah :

1. Biaya adalah suatu pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.

2. Harga pokok produksi adalah persediaan awal barang dalam proses ditambah dengan jumlah biaya produksi dikurangi dengan persediaan barang akhir dalam proses.
3. Direct Costing adalah penetapan harga pokok variabel ke dalam harga pokok produk tertentu
4. Full Costing adalah penetapan harga pokok produksi yang membentuk seluruh biaya produksi baik yang bersifat tetap maupun yang bersifat variabel.
5. Pengeluaran modal adalah pengeluaran yang akan dapat memberikan manfaat pada beberapa periode akuntansi yang akan datang.
6. Biaya produksi adalah biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Dizaman penjajahan, masalah perumahan rakyat masih diartikan sebagai rumah-rumah yang dibangun oleh rakyat secara perorangan. Belum ada pemikiran tentang perumahan rakyat sebagai suatu kebijaksanaan ke arah usaha mengadakan perumahan secara aktif. Fokus pembangunan waktu itu diarahkan untuk pengadaan rumah pegawai negeri saja yang dilaksanakan oleh jawatan negara.

Setelah merdeka dan perjuangan fisik telah berlalu, maka timbullah prakarsa dari beberapa tokoh politik dan para ahli untuk memikirkan tentang rumah rakyat secara luas. Tonggak sejarah permulaan pemikiran tentang perumahan rakyat tersebut diwujudkan dengan diselenggarakan kongres perumahan rakyat sehat pada tanggal 25 sampai dengan 30 Agustus 1950 di Bandung. Kongres antara lain mengusulkan kepada pemerintah agar tiap-tiap propinsi diusahakan secepat mungkin berdirinya perusahaan pembangunan perumahan. Sedang bidang teknik dirumuskan serangkaian persyaratan minimum rumah rakyat, juga mengusulkan suatu badan atau lembaga perumahan yang dijamin menyediakan dananya dalam anggaran belanja pemerintah tiap-tiap tahun.

Sebagai tindak lanjut kongres tersebut, melalui surat Keputusan Presiden RI Nomor 65 tahun 1952, maka jadwal perumahan rakyat dalam lingkungan

kementrian pekerjaan umum dan tenaga kerja. Tugas-tugas pokok antara lain, melakukan penelitian teknik teknologis, membuat konsep-konsep pemikiran kebijaksanaan perumahan, mengadakan penyuluhan dan bimbingan teknis pada masyarakat dan mengatur penyelenggaraan pembiayaan pembangunan perumahan.

Dengan keputusan Presiden Nomor 35 tahun 1974 dibentuklah Badan Kebijakan Perumahan Nasional (BKPN), yang berfungsi merumuskan garis-garis kebijaksanaan serta petunjuk pelaksanaan dibidang pengembangan dan pembinaan perumahan BKPN, juga melakukan koordinasi dan pengawasan untuk menjamin segi pembiayaan, maka melalui Surat Keputusan Menteri Keuangan nomor 49/MK/IV/74, telah ditunjuk Bank Tabungan Negara (BTN) sebagai bank hipotik perumahan.

Penyediaan perumahan untuk rakyat tertentu, akan melibatkan kegiatan jual beli rumah dan tanah. Kegiatan ini hanya bisa ditampung suatu badan usaha negara. Maka pada tanggal 18 Juli 1974 dengan peraturan pemerintah nomor 29 tahun 1974 dibentuk perusahaan umum pembangunan perumahan nasional yang disingkat Perum Perumnas.

Dengan lahirnya Perum Perumnas boleh dikatakan suatu prestasi pemerintah orde baru yang mampu merealisasikan suatu ide yang telah dicetuskan sejak awal kemerdekaan setelah melampaui berbagai usaha yang terus menerus. Menjelang berdirinya Perum Perumnas, program pemerintah dibidang perumahan untuk daerah perkotaan dimulai dengan proyek pengadaan tanah matang (*site and service*) di Klander Jakarta.

Sebagai direktur Perum Perumnas yang pertama diangkat Ir. Radinal Mochtar yang menjabat menteri pekerjaan umum.

Pada bulan Oktober 1974, Perum Perumnas memulai dan melaksanakan kegiatannya yang berkantor di sebuah rumah sebagai percontohan yang terletak di halaman kantor direktur perumahan rakyat Jl. Wijaya 1/68 Kebayoran Baru Jakarta Selatan.

Sejalan dengan semakin berkembangnya volume pekerjaan dan jumlah karyawan, kantor pusat pindah ke sebuah gedung di Jl. Iskandar Syah No. 36 Kebayoran Baru. Kepindahan ini dimulai sejak 1975. Keadaan waktu itu belum mengizinkan untuk berkantor pada sebuah bangunan dan pada tahun 1977 kantor pusat pindah ke gedung PEDEF di Jalan Haryono M.T Kav. 17, sebagian karyawannya masih berkantor di ruangan kantor jawaran, gedung-gedung di Jalan Kramat Raya No. 15 Jakarta Pusat.

Niat untuk membangun sendiri sudah lama direncanakan karena dengan memiliki kantor sendiri berarti penghematan dalam jangka waktu panjang. Pada tanggal 26 Juni 1980 diresmikan pemakaian gedung bertingkat 7 yang sekarang ini menjadi kantor pusat Perum Perumnas yang terletak di jalan D.I. Panjaitan Kb. 11 Jakarta Timur.

Kesulitan utama yang dihadapi Perum Perumnas dari tahun ke tahun adalah dalam bidang pengadaan tanah, yang justru inilah yang merupakan bahan baku atau modal produksi perusahaan. Guna menjaga kontinuitas pengadaan tanah dari tahun ke tahun untuk menjamin kelangsungan pembangunan rumah sesuai target tahapan

Pelita sangat dimungkinkan dapat dilaksanakan dengan perencanaan kawasan pemukiman "Skala Besar".

Mulai tahun 1981 sampai sekarang perusahaan telah memperoleh laba sebesar lebih dari 40,8 milyar. Mudah-mudahan tekad Perum Perumnas untuk menyediakan perumahan rakyat yang diperuntukkan bagi masyarakat golongan rendah dan sedang dapat tercapai, karena hal tersebut sangat mulia sifatnya.

4.1.2 Kedudukan, Tugas Pokok, Fungsi dan Tujuan Perusahaan

Kedudukan perusahaan Perum Perumnas adalah badan hukum yang berhak melanjutkan usaha pengadaan dan penjualan rumah dan tanah berdasarkan Peraturan Pemerintah RI No. 12 tahun 1988 jo. No. 29 tahun 1974 (Lembaran Negara RI tahun 1974 nomor 73).

Tugas pokok perusahaan adalah melaksanakan pembangunan perumahan rakyat dan prasarana lingkungan sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Adapun fungsi perusahaan adalah untuk menyelenggarakan kegiatan yang bermanfaat untuk kepentingan umum, berupa kegiatan-kegiatan produktif dibidang pelaksanaan pembangunan perumahan rakyat beserta sarana dan prasarananya serta melakukan pemupukan dana.

Sedang tujuan perusahaan adalah :

- a. Sebagai kesatuan produksi yang bertujuan mengadakan kegiatan-kegiatan produktif dalam arti menciptakan nilai sosial maupun ekonomi yang lebih besar dari investasinya dibidang perumahan rakyat dan prasarana lingkungan.
- b. Untuk mendapatkan keuntungan.
- c. Untuk membantu pemerintah dalam mengatasi pengangguran.
- d. Untuk meningkatkan penerimaan pemerintah dalam membiayai pembangunan.

4.1.3 Struktur Organisasi dan Job Description Perusahaan

Organisasi merupakan struktur dari pembagian tugas yang secara bersama-sama diikat oleh hubungan tanggung jawab dan wewenang baik secara vertikal maupun secara horisontal yang berguna untuk mengkoordinasi di dalam mencapai tujuan perusahaan.

Ikatan tersebut merupakan satu kesatuan yang berdiri sendiri, dan di dalamnya terdapat tugas-tugas diserahkan dan kemudian dikerjakan lalu dipertanggungjawabkan oleh individu yang ditunjuk itu.

Adapun tugas-tugas pokok unsur pelaksana yang terdapat pada Perum Perumnas adalah sebagai berikut :

A. GM Regional :

- Bersama dengan Deputy GM Regional, memimpin para Manajer Bagian di kantor Regional, Manajer Cabang, dan Manajer Unit (Pengelola Kasiba,

Pengelola Rusun dan UPKB) untuk menyusun sasaran, rencana kerja dan anggaran Kantor Regional yang merupakan bagian RKAP.

- Memberikan penugasan, pengendalian, pembinaan dan penilaian kerja kepada para manajer bagian di kantor regional dan manajer cabang, manajer pengelola kasiba, manajer pengelola rusun dan manajer UPKB.
- Mengelola sumber daya dan dana dalam lingkup kantor regional untuk melaksanakan kegiatan usaha.

B. Deputy GM Regional

- Bersama dengan GM Regional, memimpin para Manajer Bagian di Kantor Regional, Manajer Cabang, dan Manajer Pengelola Kasiba, Manajer Unit, Pengelola Rusun dan Manajer UPKB untuk menyusun sasaran, rencana kerja dan anggaran Kantor Regional yang merupakan bagian dari RKAP.
- Memberikan penugasan, pengendalian, pembinaan dan penilaian kerja kepada para Asisten Manajer.
- Memimpin penyelenggaraan kegiatan kantor Regional, khususnya dalam hal :
 - Penyusunan, pelaksanaan, dan pengendalian Rencana Kerja dan Anggaran Kantor Regional
 - Pengelola data dan informasi Kantor Regional, Kantor Cabang dan Kantor Unit.
 - Pengelolaan urusan umum, perlengkapan kearsipan serta hukum di kantor Regional, Kantor Cabang dan Kantor Unit.

C. Manajer Bagian Perencanaan dan Pertanahan

- Menyusun sasaran, rencana kerja dan anggaran Bagian Perencanaan dan Pertanahan merupakan bagian dari RKAP Kantor Regional.
- Memberikan penugasan, pengendalian, pembinaan dan penilaian kerja kepada para Asisten Manajer dalam lingkup Bagian Perencanaan dan Pertanahan.
- Mengadakan koordinasi teknis dan administrasi dengan Manajer Perencanaan dan Manajer Pertanahan, serta Unit Kerja terkait untuk penyelenggaraan perencanaan.

D. Asisten Manajer Sub Bagian Perencanaan

- Melaksanakan pemilihan lokasi (site selection) bersama asisten manajer pertanahan dan pemasaran
- Melaksanakan rencana kawasan, rencana teknis dan amdal.
- Melaksanakan evaluasi terhadap hasil pemilihan lokasi, penyusunan rencana kawasan, rencana teknik dan amdal melalui sidang lokasi.

E. Asisten Manajer Sub Bagian Pertanahan

- Melaksanakan penyelenggaraan kegiatan penyediaan tanah, meliputi aspek site selection sampai dengan mutasi hak, serta pengadministrasian dokumen-dokumen teknis yang terkait.
- Melaksanakan pengamanan fisik
- Bersama asisten manajer perencanaan membantu manajer perencana dan pertanahan dalam melaksanakan tugas penyelenggaraan perencanaan dan pertanahan.

F. Manajer Produksi, Pengelolaan dan Peremajaan Lingkungan

- Menyusun sasaran, rencana kerja dan Anggaran Bagian Produksi Pengelolaan dan Peremajaan Lingkungan yang merupakan bagian RKAP Kantor Regional.
- Memberikan penugasan, pengendalian, pembinaan, dan penilaian kerja kepada para Asisten Manajer dalam lingkungan bagian P3L.
- Menyelenggarakan kegiatan produksi, pengelolaan dan peremajaan lingkungan meliputi aspek pematangan tanah, pembangunan sarana dan prasarana, pembangunan rumah dan lain-lain, baik dikerjakan melalui mitra kerja maupun swakelola.

G. Asisten Manajer Sub Bagian Produksi

- Melaksanakan kegiatan pembangunan rumah beserta sarana dan prasarananya, melalui swakelola dan mitra kerja meliputi aspek pemberian pekerjaan, pelaksanaan, pengawasan dan pengendalian.
- Melaksanakan penyelenggaraan administrasi pembangunan (P2L).
- Bersama asisten manajer pengelolaan dan peremajaan lingkungan membantu manajer produksi dan peremajaan lingkungan dalam melaksanakan tugas penyelenggaraan produksi dan peremajaan lingkungan.

H. Asisten Manajer Sub Bagian Pengelolaan dan Peremajaan Lingkungan

- Melaksanakan pengelolaan lingkungan meliputi kegiatan Pemeliharaan, Perbaikan Penyempurnaan dan Eksploitasi (P3E) melalui mitra kerja dan atau swakelola.

- Melaksanakan penyelenggaraan administrasi kegiatan pengelolaan dan peremajaan lingkungan
- Melaksanakan pembinaan SDM dalam lingkup dan tanggung jawab.

I. Manajer Pemasaran

- Menyusun sasaran, rencana kerja dan anggaran Bagian Pemasaran yang merupakan bagian dari Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) Kantor Regional.
- Memberikan penugasan, pengendalian, pembinaan dan penilaian kerja kepada para Asisten Manajer dalam lingkungan Bagian Pemasaran.
- Mengelola sumber daya dan dana Bagian Pemasaran.

J. Asisten Manajer Sub Bagian Pemasaran

- Melaksanakan riset pasar, strategi pemasaran (termasuk cara promosi dan strategi harga)
- Membina dan mengendalikan pemasaran dan penjualan yang dilakukan oleh Kantor Cabang, maupun oleh Kantor-kantor Unit (Pengelola Kasiba, Pengelola Rusun dan UPKB).
- Bersama asisten manajer KSO dan Humas membantu manajer pemasaran dalam melaksanakan tugas penyelenggaraan produksi dan peremajaan lingkungan.

K. Asisten Manajer Sub Bagian Kerja Sama Operasi dan Humas.

- Melaksanakan penyelenggaraan kerja sama operasi (KSO), penjualan Kapling Tanah Matang, dan strategi pemasarannya (termasuk cara promosi dan strategi harga) dan bagi hasilnya.
- Melaksanakan kegiatan kehumasan
- Bersama asisten manajer pemasaran membantu manajer pemasaran dalam melaksanakan tugas penyelenggaraan produksi pengelolaan dan peremajaan lingkungan.

L. Manajer Keuangan

- Menyusun sasaran, rencana kerja dan Anggaran Bagian Keuangan yang merupakan bagian dari rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP).
- Mengelola sumber daya dan dana Bagian Keuangan untuk melaksanakan kegiatan Kantor Regional dan Cabang.
- Melaksanakan penyelenggaraan administrasi kegiatan bidang keuangan.

M. Asisten Manajer Sub Bagian Dana

- Melaksanakan penyelenggaraan kegiatan pengelolaan dana Kantor Regional, membina dan mengendalikan dana Kantor Cabang dan Kantor-kantor Unit.
- Bersama asisten manajer akuntansi membantu manajer keuangan dalam melaksanakan tugas penyelenggaraan produksi pengelolaan dan peremajaan lingkungan.
- Melaksanakan penyelenggaraan administrasi bidang dana

N. Asisten Manajer Sub Bagian Akuntansi

- Melaksanakan penyelenggaraan kegiatan akuntansi Kantor Regional, membina dan mengendalikan kegiatan akuntansi Kantor Cabang dan Kantor-kantor Unit.
- Melaksanakan penyelenggaraan administrasi kegiatan bidang akuntansi.
- Melaksanakan SDM dalam lingkup dan tanggung jawabnya.

O. Asisten Manajer Sub Bagian Program Usaha, Data dan Informasi

- Melaksanakan penyelenggaraan administrasi kegiatan program usaha, data dan informasi.
- Melaksanakan SDM dalam lingkup dan tanggung jawabnya.
- Melaksanakan penyelenggaraan pengumpulan data dan informasi guna penyusunan dan pengendalian rencana kerja dan anggaran Kantor Regional, Kantor Cabang dan Kantor-kantor Unit.

P. Asisten Manajer Sub Bagian Kepegawaian

- Melaksanakan penyelenggaraan program administrasi kegiatan kepegawaian.
- Melaksanakan SDM lingkup dan tanggung jawabnya.
- Bersama asisten manajer program usaha, data dan informasi, Asisten Manajer Umum, Perlengkapan dan Kearsipan, Asisten Manajer Hukum, Asisten Manajer PUUK membantu GM Regional, Deputy GM Regional dalam menyelenggarakan kegiatan perusahaan.

Q. Asisten Manajer Sub Bagian Umum, Perlengkapan dan Kearsipan

- Melaksanakan penyelenggaraan kegiatan umum, perlengkapan dan kearsipan di kantor cabang dan kantor-kantor unit.
- Melaksanakan pembinaan SDM dalam lingkup dan tanggung jawabnya.
- Bersama Asisten Manajer program usaha, data dan informasi, asisten manajer kepegawaian, asisten manajer hukum dan asisten manajer PUUK membantu GM Regional, Deputy GM Regional dalam penyelenggaraan perusahaan.

R. Asisten Manajer Sub Bagian Hukum

- Melaksanakan pengumpulan data dan masalah-masalah/perselisihan hukum yang dihadapi Kantor Regional, Kantor Cabang dan Kantor-kantor Unit.
- Melaksanakan kegiatan pembinaan SDM dalam lingkup dan tanggung jawabnya.
- Bersama asisten manajer program usaha, data dan informasi, asisten manajer kepegawaian, asisten manajer umum, perlengkapan dan kearsipan dan asisten manajer PUUK membantu GM Regional, Deputy Regional dalam penyelenggaraan kegiatan perusahaan

S. Asisten Manajer PUUK, Kantor Regional

- Melaksanakan penyelenggaraan administrasi kegiatan bidang PUUK
- Melaksanakan pembinaan SDM dalam lingkup dan tanggung jawabnya.
- Bersama asisten manajer program usaha, data dan informasi, asisten manajer umum perlengkapan dan kearsipan, asisten kepegawaian dan asisten manajer hukum membantu GM Regional, Deputy Regional dalam penyelenggaraan kegiatan perusahaan

T. Manajer Cabang

- Mengelola sumber daya dan dana kantor cabang untuk melaksanakan kegiatan.
- Memimpin pengawasan pelaksanaan pembangunan yang meliputi pematangan tanah, pembangunan rumah, pembangunan sarana dan prasarana dasar.
- Memimpin kegiatan usaha penyediaan rumah beserta sarana dan prasarana dasar, serta penjualannya.

U. Asisten Manajer Seksi Produksi dan Pengelolaan Lingkungan dan Pembinaan Penghuni (PLPP)

- Menyusun rencana kerja dan anggaran untuk seksi PLPP.
- Memberikan penugasan, pengendalian, pembinaan dan penilaian kerja bagi para staf seksi PLPP.
- Melaksanakan penyelenggaraan pengawasan produksi dan atau penyediaan produk rumah, tanah kapling beserta sarana dan prasarana dasar.

V. Asisten Manajer Seksi Pertanahan

- Menyusun rencana kerja dan anggaran Seksi Pertanahan serta perbaikan-perbaikannya.
- Melaksanakan penyelenggaraan kegiatan pengadaan, inventarisasi, mutasi dan pengalihan hak atas tanah.
- Mencari peluang penyediaan tanah guna pengembangan cabang yang bersangkutan.

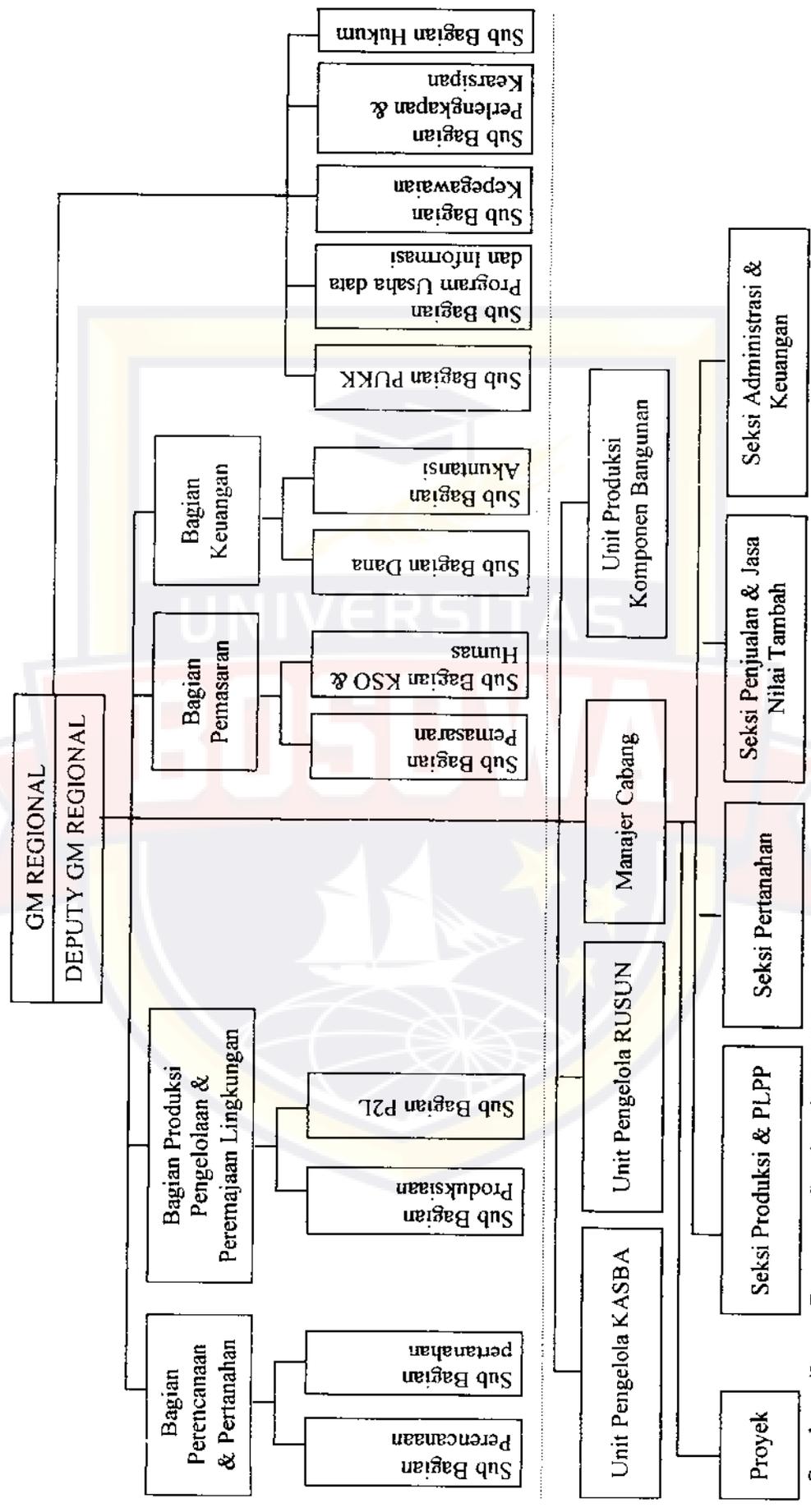
W. Asisten Manajer Seksi Penjualan dan Jasa Nilai Tambah

- Menyusun rencana kerja dan anggaran Seksi Penjualan dan Jasa Nilai Tambah beserta perbaikan-perbaikannya.
- Melaksanakan penyelenggaraan kegiatan penjualan dan pengelolaan aset produksi untuk mendapatkan nilai tambah.
- Merekrut, membina dan menugaskan kepada Mitra Penjualan untuk menjual produk perusahaan.

X. Asisten Manajer Seksi Administrasi dan Keuangan

- Menyusun rencana kerja dan anggaran Seksi Administrasi dan Keuangan.
- Memberikan penugasan pengendalian, pembinaan dan penilaian kerja kepada para staf Seksi Administrasi dan Keuangan
- Mengadakan koordinasi teknis dan administratif dengan para Asisten Manajer di Kantor Cabang, Manajer dan Asisten Manajer di Bagian Keuangan Kantor Regional, Para Asisten Manajer di bawah Deputy GM Regional

STRUKTUR ORGANISASI PERUM PERUMNAS REGIONAL VII MAKASSAR



Sumber : Perum Perumnas Regional VII Makassar, tahun 2002

4.1.4 Proses Produksi

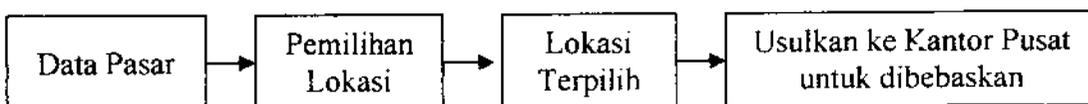
Kegiatan pembangunan perumahan oleh Perum Perumnas Regional VII Makassar meliputi dua tahap yaitu :

1. Tahap pemilihan dan penentuan lokasi perumahan, tercakup di dalamnya adalah :
 - a. Kegiatan studi kelayakan yang dilakukan oleh sub bagian analisa peluang bersama dengan sub bagian terkait untuk mendapatkan data pasar pada suatu wilayah tertentu.
 - b. Kegiatan pemilihan lokasi yang dilaksanakan oleh sub bagian pertanahan bersama dengan sub bagian perencanaan dengan berdasarkan pada data pasar tersebut.
 - c. Dari lokasi-lokasi yang ada, dipilih salah satu lokasi yang dianggap layak untuk membangun perumahan dan fasilitasnya.
 - d. Lokasi yang terpilih diusulkan ke kantor pusat untuk memperoleh persetujuannya.

Untuk lebih jelasnya proses pemilihan dan penentuan lokasi dapat kita lihat dari skema 1 sebagai berikut :

SKEMA 3

PERUM PERUMNAS REGIONAL VII MAKASSAR PROSES PEMILIHAN DAN PENENTUAN LOKASI



Sumber : Perum Perumnas Regional VII Makassar, tahun 2002

2. Tahap pembangunan perumahan dan fasilitasnya, termasuk di dalamnya :
- a. Kegiatan pembebasan tanah yang dilakukan setelah mendapat persetujuan dari kantor pusat pada lokasi yang terpilih
 - b. Membuat site plan dan detail engineering oleh bagian perencanaan dan pembangunan.

Site plan meliputi :

- ❖ Penetapan luas kapling tanah
- ❖ Penetapan luas bangunan dan tipe rumah
- ❖ Penetapan jalan utama dan jalan setapak
- ❖ Penetapan luas fasilitas sosial
- ❖ Penetapan luas fasilitas umum

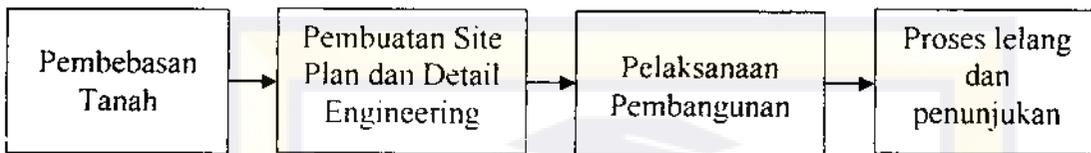
Detail engineering meliputi :

- ❖ Detail rumah
- ❖ Detail jalan
- ❖ Detail saluran
- ❖ Detail air minum, gas, listrik dan telepon
- ❖ Rencana taman dan tempat sampah

- c. Proses lelang untuk mendapatkan kontraktor yang akan melaksanakan pembangunan perumahan. Selain proses lelang pihak Perum Perumnas juga menempuh cara lain untuk menentukan kontraktor pelaksana yaitu : penunjukan langsung atau tidak langsung terhadap kontraktor yang dianggap layak atau mampu.
- d. Kegiatan pelaksanaan pembangunan perumahan dan fasilitasnya.

Untuk lebih jelasnya proses pembangunan perumahan yang dikelola Perum Perumnas dapat dilihat pada skema 2 berikut ini :

SKEMA 4
PROSES PEMBANGUNAN

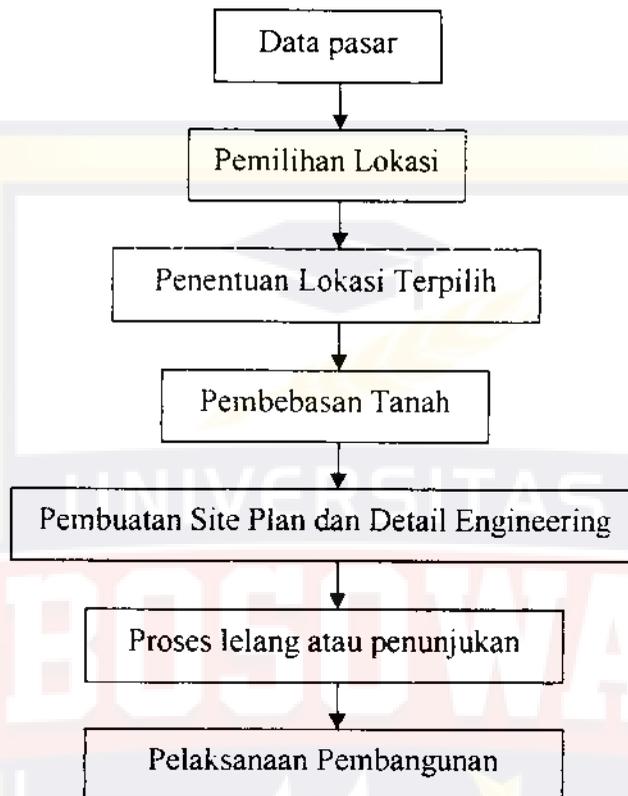


Sumber : Perum Perumnas Regional VII Makassar, tahun 2002

Adapun pembangunan perumahan dan fasilitas secara lebih lengkap dapat dilihat pada skema 3 di bawah ini :



SKEMA 5
KEGIATAN PEMBANGUNAN



Sumber : Perum Perumnas Regional VII Makassar, tahun 2002

4.2 Deskripsi Data

4.2.1. Volume Produksi dan Penjualan

Dalam periode Januari sampai dengan Desember 2002, Perum Perumnas berhasil memproduksi sebanyak 90 unit rumah dari dua jenis tipe. Yang selengkapnya diperlihatkan pada tabel berikut :

Tabel 4.1
Perum Perumnas
Volume Produksi
Tahun 2002

Tipe	Volume Produksi (Unit)
27/98	40
36/112	50
Total	90

Sumber : Perum Perumnas

4.2.2. Identifikasi Biaya-Biaya Dalam Perusahaan

Sebelum dilakukan analisa penetapan harga pokok penjualan pada Perum Perumnas terlebih dahulu akan diamati kalkulasi harga pokok produksi yang dilakukan oleh perusahaan, hal ini dimaksudkan sebagai bahan perbandingan dalam memecahkan masalah yang telah dikemukakan sebelumnya.

Dalam penggolongan biaya, Perum Perumnas menggolongkan biaya menurut fungsi-fungsi pokok yang ada dalam perusahaan yang terdiri dari :

1. Biaya produksi (Production Cost) terdiri dari : biaya bahan langsung, biaya tanah, biaya tenaga kerja langsung dan biaya produksi tidak langsung.
2. Biaya operasional adalah biaya usaha yang mencakup biaya pemasaran serta biaya umum dan administrasi. Biaya usaha ini adalah biaya-biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan kegiatan usaha perusahaan untuk memperoleh

pesanan dan memenuhi pesanan, serta penyusunan dan pengendalian perusahaan secara keseluruhan.

Identifikasi biaya produksi yang dikeluarkan oleh Perum Perumnas Kantor Regional VII Makassar diperlihatkan pada tabel 4.2 :

Tabel 4.2
Perum Perumnas
Besarnya biaya produksi tahun 2002

No	Jenis Biaya Produksi	Total (Rp)
1.	Biaya bahan baku	1.547.430.000
2.	Biaya tanah	670.000.000
3.	Biaya tenaga kerja langsung	270.000.000
4.	Biaya overhead pabrik	300.445.000
J u m l a h		2.787.875.000

Sumber : Perum Perumnas

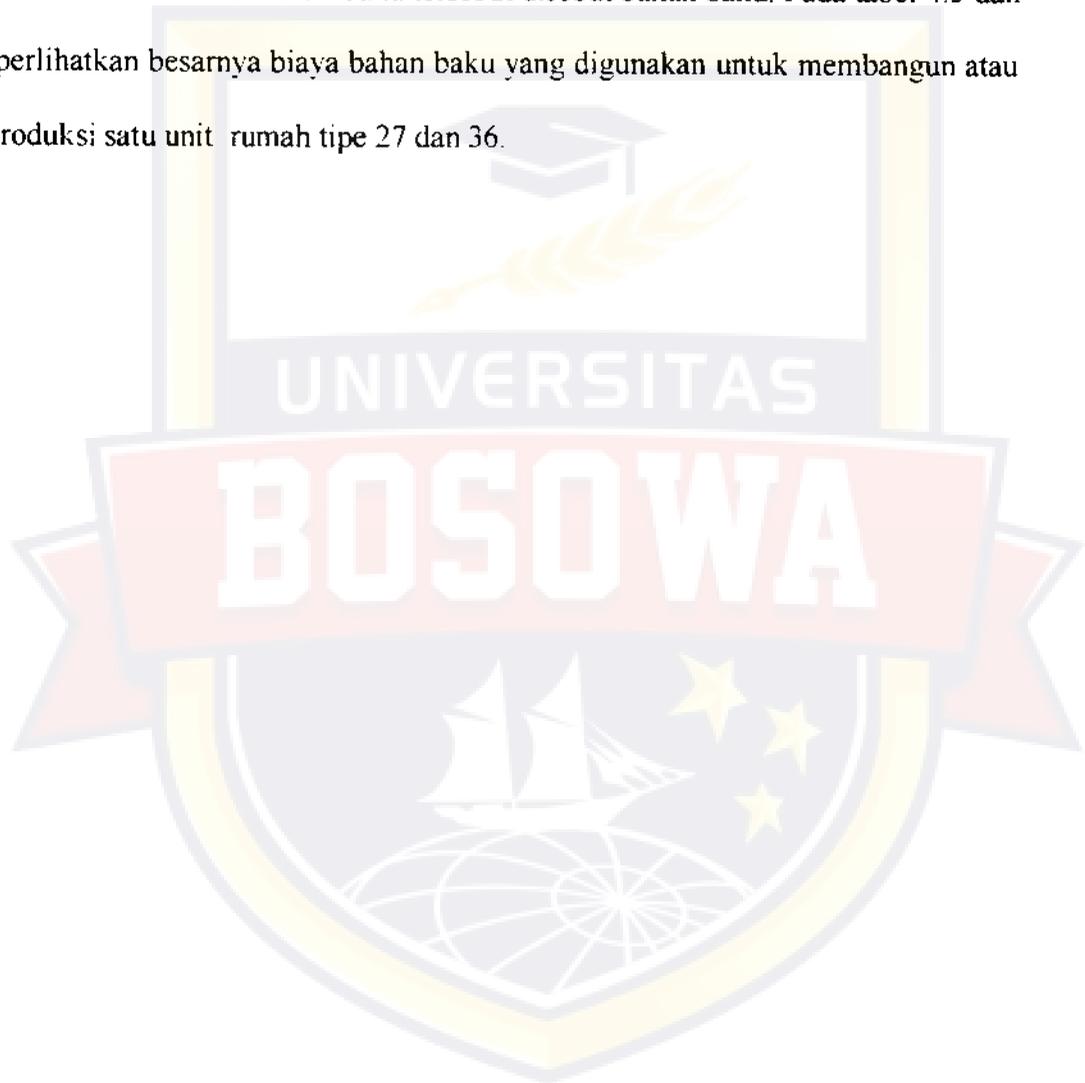
4.3. Analisis Data

4.3.1. Kalkulasi Harga Pokok Penjualan Rumah dengan Metode Full Costing (yang Diterapkan Perusahaan)

Komponen-komponen biaya produksi seperti yang nampak pada tabel III, yaitu : biaya bahan baku, biaya tanah, biaya tenaga kerja langsung serta biaya overhead pabrik, akan diuraikan dan dikalkulasikan untuk mendapatkan kalkulasi harga pokok produksi per tipe rumah dan sekaligus dijadikan dasar untuk menentukan harga pokok penjualan dan perhitungan rugi laba.

A. Biaya Bahan Baku

Bahan baku langsung adalah bahan yang membentuk bagian integral produk jadi, dalam hal ini unit rumah yang siap dipasarkan. Besarnya biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku tersebut disebut bahan baku. Pada tabel 4.3 dan 4.4 diperlihatkan besarnya biaya bahan baku yang digunakan untuk membangun atau memproduksi satu unit rumah tipe 27 dan 36.



Tabel 4.3
Perum Perumnas
Kalkulasi Biaya Bahan Baku Tipe 27/Unit
Tahun 2002

No.	Jenis Bahan Baku	Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Total
1.	Semen	75	Zak	24.000	1.800.000
2.	Pasir	14	M ³	40.000	560.000
3.	Batu pecah	4	M ³	60.000	240.000
4.	Batu gunung	3	M ³	42.500	127.500
5.	Batu bata	4.500	Bh	750	3.375.000
6.	Batu beton	60	Btg	4.000	240.000
7.	Kawat pengikat	3	Kg	6.000	18.000
8.	Paku	10	Kg	5.500	55.000
9.	Kayu bayam	1	M ³	1.200.000	1.200.000
10.	Kayu Samarinda	2	M ³	700.000	1.400.000
11.	Baut	20	Bg	5.000	100.000
12.	Ubin	900	Bh	6.000	5.400.000
13.	Seng plat	5	Lbr	17.500	87.500
14.	Kunci pintu	4	Bh	12.500	50.000
15.	Engsel	10	Psg	4.000	40.000
16.	Kaca	6	Lbr	32.500	195.000
17.	Eternit	16	Lbr	27.500	440.000
18.	Genteng beton	400	Bh	1.200	480.000
19.	Rahang genteng	20	Bh	1.500	30.000
20.	Pipa paralon	3	Btg	18.000	54.000
21.	Elbo paralon	6	Bh	5.000	30.000
22.	Cat tembok	10	Kg	5.200	52.000
23.	Cat minyak	4	Kg	22.000	88.000
24.	Plamur	5	Kg	4.000	20.000
25.	Kloset jongkok	1	Bh	17.500	17.500
Total					16.099.500

Sumber : Perum Perumnas

Tabel 4.4
Perum Perumnas
Kalkulasi Biaya Bahan Baku Tipe 36/unit
Tahun 2002

No.	Jenis Bahan Baku	Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Total
1.	Semen	87	Zak	24.000	2.088.000
2.	Pasir	16	M ³	40.000	640.000
3.	Batu pecah	5	M ³	60.000	300.000
4.	Batu gunung	4	M ³	42.500	170.000
5.	Batu bata	5.000	Bh	750	3.750.000
6.	Batu beton	80	Btg	4.000	320.000
7.	Kawat pengikat	4	Kg	6.000	24.000
8.	Paku	12	Kg	5.500	66.000
9.	Kayu bayam	1	M ³	1.200.000	1.200.000
10.	Kayu Samarinda	2,5	M ³	700.000	1.750.000
11.	Baut	22	Bg	5.000	110.000
12.	Ubin	950	Bh	6.000	5.700.000
13.	Seng plat	6	Lbr	17.500	105.000
14.	Kunci pintu	5	Bh	12.500	62.500
15.	Engsel	12	Psg	4.000	48.000
16.	Kaca	8	Lbr	32.500	260.000
17.	Eternit	20	Lbr	27.500	550.000
18.	Genteng beton	480	Bh	1.200	576.000
19.	Rabung genteng	24	Bh	1.500	36.000
20.	Pipa paralon	3	Btg	18.000	54.000
21.	Elbo paralon	6	Bh	5.000	30.000
22.	Cat tembok	15	Kg	5.200	78.000
23.	Cat minyak	5	Kg	22.000	110.000
24.	Plamur	6	Kg	4.000	24.000
25.	Kloset jongkok	1	Bh	17.500	17.500
Total					18.069.000

Sumber : Perum Perumnas

Pembebanan bahan baku terhadap produksi yang dilakukan perusahaan adalah berdasarkan jumlah bahan baku yang sesungguhnya terjadi dalam produksi. Pemakaian bahan baku secara aktual ini merupakan pemakaian bahan baku standar

untuk memproduksi rumah dalam berbagai tipe. Harga pokok bahan baku yang diakui manajemen perusahaan adalah harga pokok bahan baku yang diakui manajemen perusahaan adalah harga faktur saja, dan biaya-biaya lain yang terjadi didalam usaha memperoleh bahan baku sampai dengan bahan tersebut dapat dipakai dan dimasukkan ke biaya overhead pabrik.

B. Biaya Tanah

Biaya tanah adalah biaya pemakaian tanah untuk memproduksi/membangun rumah. Adapun besarnya biaya pemakaian tanah untuk kapling efektif yang dikeluarkan perusahaan periode 2002 dapat dilihat pada tabel VI

Tabel 4.5
Perum Perumnas
Biaya Tanah Untuk Masing-Masing Tipe
Tahun 2002

No.	Tipe Rumah	Unit	Biaya Tanah/Unit	Total (Rp)
1.	27/98	40	6.500.000	260.000.000
2.	36/112	50	8.200.000	410.000.000
	Jumlah			670.000.000

Sumber : Perum Perumnas

C. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan terhadap tenaga kerja yang secara langsung terlihat dalam proses produksi atau pelaksanaan pembangunan proyek perumahan bumi Tamalanrea permai Makassar yang merupakan objek penelitian.

Tenaga kerja langsung pada perusahaan unit terdiri dari kelompok-kelompok yang dipimpin langsung oleh seorang mandor/kepala tukang. Sistem pembayaran upah adalah mingguan dan biaya setiap akhir pekan berdasarkan volume kerja dari setiap kelompok tukang/pekerja berdasarkan standar upah kerja bangunan/perhari. Standar upah bangunan perhari adalah Rp. 15.000,00 untuk seorang pekerja bangunan dan Rp. 25.000,- untuk masing-masing seorang tukang batu, tukang kayu, tukang besi dan tukang cat. Sedangkan untuk seorang kepala tukang dan mandor masing-masing Rp. 27.500,- per hari.

Adapun jumlah biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan perusahaan pada tahun 2002 dapat dilihat pada tabel 4.6 di bawah ini.

Tabel 4.6
Perum Perumnas
Kalkulasi Biaya Tenaga Kerja Langsung
Tahun 2002

No.	Type	Unit	BTKL / Unit	Total
1.	27 / 98	40	2.750.000	110.000.000
2.	36 / 112	50	3.200.00	160.000.000
	Jumlah			270.000.000

Sumber : Perum Perumnas

D. Biaya Overhead pabrik

Biaya overhead pabrik terdiri dari banyak macam pos biaya. Salah satu ciri dari biaya overhead pabrik adalah biasanya tidak dapat diidentifikasi langsung dengan produk yang dihasilkan. Untuk mengetahui berapa jumlah dan nilai dari biaya

overhead yang dibutuhkan untuk setiap produk, terlebih dahulu diketahui jumlah dan nilai biaya overhead.

Jumlah nilai biaya overhead pabrik dapat diperoleh dengan mengalikan nilai ke produk. Pengalokasian dilakukan dengan jalan menghubungkan nilai biaya overhead tersebut dengan suatu dasar yang mempunyai hubungan langsung dengan produksi.

Ada lima dasar yang bisa dipakai untuk membebankan biaya overhead pabrik kepada produk, yaitu (a). Satuan produk, (b). biaya bahan baku, (c) biaya tenaga kerja langsung (d) jam tenaga kerja langsung, dan (e) jam mesin.

Pembaharuan biaya overhead pabrik yang dilakukan oleh perusahaan adalah atas dasar satuan produk dengan rumus sebagai berikut :

$$\frac{\text{Taksiran Biaya Overhead Pabrik}}{\text{Taksiran Jumlah Produk Yang Dihasilkan}} = \text{Tariff Biaya Overhead Persatuan}$$

Pada Perum Perumnas yang termasuk biaya overhead pabrik adalah semua biaya produksi yang terjadi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Adapun besarnya jumlah biaya overhead pabrik tersebut dapat dilihat pada tabel 4.7 berikut ini:

Tabel 4.7
Perum Perumnas
Biaya Overhead Pabrik
Tahun 2002

No.	Jenis Biaya Overhead	Jumlah (Rp)	
		27	36
1.	Instalasi Listrik	15.000.000	18.750.000
2.	Instalasi Air Bersih	13.400.000	15.750.000
3.	Jalanan	14.200.000	17.500.000
4.	Jembatan, Selokan	8.000.000	10.750.000
5.	Pagar	8.700.000	11.150.000
6.	Timbunan	15.300.000	18.750.000
7.	IMB	16.450.000	19.100.000
8.	Ukur tanah sertifikat	16.700.000	19.250.000
9.	Administrasi dan Usulan Proyek	9.800.000	12.720.000
10.	Penyusutan	5.450.000	7.500.000
11.	Pemeliharaan	5.750.000	11.250.000
12.	Tenaga kerja tidak langsung	3.600.000	5.625.000
	J u m l a h	132.350.000	168.095.000

Sumber : Perum Perumnas

Sehubungan dengan pembebanan biaya overhead pabrik ke produk pada awal periode tahun 2002 Perum Perumnas kantor nasional VII Makassar menganggarkan besarnya biaya overhead pabrik yang akan diserap oleh masing-masing jenis tipe rumah. Selengkapnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.8
Perum Perumnas
Anggaran Biaya Overhead Pabrik
Tahun 2002

Tipe Rumah	Volume Produksi (Unit)	Anggaran Biaya overhead Pabrik (Rp)
27/98	40	110.500.000
36/112	50	144.000.000
	J u m l a h	254.500.000

Sumber : Perum Perumnas

Dengan membandingkan data yang ada pada tabel 4.7 dengan data pada Tabel 4.8, dalam perusahaan terjadi selisih pembebanan biaya overhead pabrik antara biaya overhead pabrik yang dianggarkan/standar dan biaya overhead pabrik yang sesungguhnya terjadi. Besarnya selisih pembebanan biaya overhead pabrik tersebut diperlihatkan pada tabel X berikut ini :

Tabel 4.9
Perum Perumnas
Selisih Pembebanan Biaya Overhead Pabrik (Bop)
Tahun 2002

Tipe Rumah	Bob sesungguhnya	Bop yang dianggarkan	Selisih
27/98	132.350.000	110.500.000	21.850.000
36/112	168.095.000	144.000.000	24.095.000

Sumber: Hasil Olahan Data

Disamping data yang telah diperlihatkan di atas, data lain yang diperoleh adalah data mengenai persediaan awal produk jadi dan data mengenai harga kelebihan tanah sebagai berikut :

1). Persediaan Awal Produk Jadi

Tipe 27 4 unit

Tipe 36 8 buah

2). Harga kelebihan tanah

Tipe 27 Rp. 27.500.000

Tipe 36 Rp. 30.000.000

Atas dasar semua data yang diperlukan di atas, maka Perum Perumnas Makassar dalam tahun 2002 menghitung harga pokok penjualan untuk masing-masing tipe normal sebagai berikut :

1). Tipe 27 (40 Unit)

besarnya harga pokok penjualan rumah tipe 27 dihitung sebagai berikut :

Harga pokok produksi

Biaya bahan baku	Rp	643.980.000	
Biaya Tanah	Rp.	260.000.000	
Biaya tenaga kerja langsung..	Rp.	110.000.000	
Biaya overhead pabrik	Rp.	<u>132.350.000</u>	
Harga pokok produksi			Rp. 1.146.330.000
Persediaan awal produk jadi			
(3 Unit x Rp. 28.658.250)			Rp. <u>85.974.750</u>
Barang siap di jual			Rp. 1.232.304.750
Persediaan akhir produk jadi			
(2 Unit x Rp. 28.658.250)			Rp. <u>(57.316.500)</u>
HPP. Sebelum disesuaikan			Rp. 1.174.988.250
Bop kurang dibebankan			Rp. <u>21.850.000</u>
HPP. Yang disesuaikan			Rp. 1.196.838.250

Dengan demikian harga pokok penjualan rumah untuk tipe 27 per Unit dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Harga Pokok penjualan (unit)} &= \frac{1.196.838.250}{40} \\ &= 29.920.956 \end{aligned}$$

2). Tipe 36 (50 unit)

Besarnya harga pokok penjualan rumah tipe 36 terhitung sebagai berikut :

Harga pokok produksi

Biaya bahan baku	Rp	903.450.000
Biaya Tanah	Rp.	410.000.000
Biaya tenaga kerja langsung..	Rp.	160.000.000
Biaya overhead pabrik	<u>Rp.</u>	<u>168.095.000</u>
Harga pokok produksi	Rp.	1.641.545.000
Persediaan awal produk jadi		
(8 Unit x Rp. 32.830.900)	<u>Rp.</u>	<u>262.647.200</u>
Barang siap di jual	Rp.	1.904.192.200
Persediaan akhir produk jadi		
(4 Unit x Rp. 32.830.900)	<u>(Rp.)</u>	<u>131.323.600</u>
HPP. Sebelum disesuaikan	Rp.	1.772.868.600
Bop kurang dibebankan	<u>Rp.</u>	<u>24.095.000</u>
HPP. Yang disesuaikan	Rp.	1.796.963.600

Dengan demikian harga pokok penjualan rumah untuk tipe 36 per Unit dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Pokok penjualan (unit)} &= \frac{1.796.963.600}{50} \\
 &= 35.939.272
 \end{aligned}$$

E. Perhitungan Rugi Laba Menurut Perusahaan

Untuk sampai kepada perhitungan rugi-laba yang dilakukan oleh Perum Perumnas, terlebih dahulu diperlihatkan besarnya biaya operasi yang diperhitungkan selama tahun 2002.

Seperti telah disebutkan sebelumnya, dalam menjalankan aktivitasnya, Perum Perumnas menggolongkan biaya-biaya yang terjadi kedalam dua golongan yaitu : biaya produksi dan biaya operasional. Untuk biaya produksi telah diuraikan pada halaman-halaman sebelumnya, dan untuk biaya operasional akan diuraikan sebelum penyusunan rugi-laba oleh perusahaan.

Biaya operasional atau biaya usaha adalah semua biaya yang terjadi sehubungan dengan usaha kegiatan perusahaan secara biaya produksi. Untuk jelasnya besarnya biaya operasional yang terjadi selama periode Januari sampai dengan Desember 2002 diperlihatkan pada tabel 4.10 berikut :

Tabel 4.10
Perum Perumnas
Biaya operasional usaha
Tahun 2002

No.	Biaya Operasional	Jumlah (Rp)
1	Gaji Karyawan	26.080.000
2	Tunjangan Hari Raya	4.400.000
3	Biaya Konsumsi	6.500.000
4	Biaya Pengobatan	3.200.000
5	BBM Kendaraan	3.100.000
6	Listrik Dan Telepon	19.800.000
7	Biaya Perjalanan	6.850.000
8	Biaya Pemeliharaan	2.100.000
9	Biaya Sewa Kontrak	1.400.000
10	Biaya Asuransi	350.000
11	Biaya Administrasi	15.270.000
12	Biaya Promosi	15.950.000
13	Biaya Pengacara	3.750.000
14	Biaya Bank	18.000.000
J u m l a h		126.750.000

Sumber : Perum Perumnas

Perum Perumnas Makassar dalam membebankan biaya operasional / usaha ke produk, dilakukan atas dasar kapasitas normal perusahaan, diperhitungkan sama besarnya ke tiap-tiap unit rumah yang diproduksi. Perusahaan menghitung biaya operasional/usaha ke unit rumah sebagai berikut :

1. Tipe 27 (40 Unit)

Besarnya biaya operasional /usaha yang diserap :

$$= \frac{40}{90} \times 126.750.000$$

$$= 56.277.000$$

2. Tipe 36 (50 Unit)

$$= \frac{50}{90} \times 126.750.000$$

$$= 70.346.250$$

Dari semua data dan perhitungan yang telah diuraikan sebelumnya perusahaan menghitung laba penjualan rumah yang besarnya dapat dilihat pada tabel perhitungan rugi-laba pada tabel 4.11 berikut ini

Tabel 4.11
Perhitungan Rugi Laba Menurut Perusahaan
(Metode Full Costing)
Tahun 2002

Uraian	Tipe rumah	
	27 (Rp)	36 (Rp)
Hasil Penjualan	1.380.000.000	2.070.000.000
Harga Kelebihan Tanah	27.500.000	30.000.000
Penjualan Bersih	1.407.500.000	2.100.000.000
Harga Pokok Penjualan	(1.196.838.240)	(1.796.963.600)
Laba Kotor Penjualan	210.661.760	303.036.400
Biaya Operasional / Usaha	(56.277.000)	(70.346.250)
Laba Bersih Sebelum Pajak	154.384.760	233.690.150

Sumber : Perum Perumnas

4.3.2. Kalkulasi Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Variabel Costing

Salah satu sasaran yang ingin dicapai oleh perusahaan adalah mencapai laba yang optimal. Tercapainya sasaran tersebut, tergantung kepada ketepatan pihak manajemen dalam memperhitungkan atau mengalokasikan biaya-biaya ke produk yang diproduksi, sehingga diperoleh suatu penetapan harga pokok penjualan yang tepat pula. Dengan demikian akan memudahkan pihak manajemen untuk mengambil tindakan atau mengambil keputusan, khususnya keputusan penetapan harga jual yang dapat bersaing dan keputusan perencanaan laba dari hasil penjualan produksi.

Dalam kaitannya dengan uraian tersebut di atas, maka salah satu metode yang bisa digunakan dalam membebankan atau mengalokasikan biaya-biaya produksi kepada produk yang dihasilkan selain yang selama ini diterapkan oleh Perum Perumnas adalah metode variabel costing. Metode ini hanya membebankan biaya-biaya produksi yang berperilaku variabel kepada produk yang dihasilkan.

Metode variabel cost sebagai alat perencanaan laba perusahaan menekankan pada pendekatan batas kontribusi (Contribution margin approach) yang menunjukkan jumlah rupiah yang diperoleh dari hasil penjualan untuk menutupi biaya tetap dan laba yang diinginkan oleh manajemen perusahaan.

Meskipun manajemen Perum Perumnas tidak mengelompokkan biaya sesuai dengan tingkah lakunya terhadap volume kegiatan, tetapi penulis berusaha memberikan gambaran bahwa metode variabel cost dapat diterapkan pada perusahaan ini. Dengan mengingat bahwa untuk pengambilan keputusan jangka pendek

manajemen memerlukan informasi yang tepat dalam membandingkan antara harga jual dan harga pokok produk yang dihasilkan. Oleh Karena itu perhitungan harga pokok penjualan Perum Perumnas dengan menggunakan variabel cost menghendaki agar biaya-biaya yang terjadi dalam perusahaan digolongkan menjadi biaya variabel (variabel cost) dan biaya tetap (Fixed cost)

Pengelompokan biaya overhead pabrik ini kedalam biaya variabel dan biaya tetap dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.12
Perum Perumnas
Klasifikasi Biaya Overhead Pabrik
Tahun 2002

No.	Jenis Biaya Overhead	V/F	Jumlah (Rp)	
			27	36
1	Instalasi Listrik	V	15.000.000	18.750.000
2	Instalasi Air Bersih	V	13.400.000	15.750.000
3	Jalanan	V	14.200.000	17.500.000
4	Jembatan / Selokan	V	8.000.000	10.750.000
5	Pagar	V	8.700.000	11.150.000
6	Timbunan	V	15.300.000	18.750.000
7	IMB	V	16.450.000	19.100.000
8	Ukur tanah / sertifikat	V	16.700.000	19.250.000
9	Administrasi dan Usulan Proyek	V	9.800.000	12.720.000
10	Penyusutan	F	5.450.000	7.500.000
11	Pemeliharaan	F	5.750.000	11.250.000
12	Tenaga kerja tidak langsung	F	3.600.000	5.625.000
	Total	V	117.550.000	143.720.000
	Total	F	14.800.000	24.375.000

Sumber : Perum Perumnas

4.3.3. Biaya Operasional Atau Usaha

Seperti halnya biaya overhead pabrik, biaya operasional / usaha juga ada yang bersifat variabel dan tetap ini dapat dilihat pada tabel 4.13 berikut ini :

Tabel 4.13
Perum Perumnas
Klasifikasi Biaya Operasional
Tahun 2002

No.	Biaya Operasional	V/F	Jumlah (Rp)
1	Gaji Karyawan	F	26.080.000
2	Tunjangan Hari Raya	F	4.400.000
3	Biaya Konsumsi	F	6.500.000
4	Biaya Pengobatan	V	3.200.000
5	BBM Kendaraan	V	3.100.000
6	Listrik Dan Telepon	V	19.800.000
7	Biaya Perjalanan	V	6.850.000
8	Biaya Pemeliharaan	F	2.100.000
9	Biaya Sewa Kontrak	V	1.400.000
10	Biaya Asuransi	F	350.000
11	Biaya Administrasi	F	15.270.000
12	Biaya Promosi	V	15.950.000
13	Biaya Pengacara	V	3.750.000
14	Biaya Bank	F	18.000.000
	Total	V	54.050.000
	Total	F	Rp. 72.700.000

Sumber : Perum Perumnas

Besarnya biaya operasional / usaha yang bersifat variabel dan tetap yang diserap oleh masing-masing tipe rumah, dihitung atas dasar kapasitas normal dihitung sebagai berikut :

1. Tipe 27 (40 Unit) biaya operasional yang diserap adalah :

$$V = \frac{40}{90} \times 54.050.000$$

$$= \text{Rp. } 23.998.200$$

$$F = \frac{40}{90} \times 72.700.000$$

$$= \text{Rp. } 32.278.800$$

2. Tipe 36 (50 Unit) biaya operasional yang diserap

$$V = \frac{50}{90} \times 54.050.000$$

$$= 29.997.750$$

$$F = \frac{50}{90} \times 72.700.000$$

$$= \text{Rp. } 40.348.500$$

Pada perhitungan rugi laba menurut variabel cost, biaya operasional /biaya usaha yang bersifat variabel dikelompokkan sebagai pengurang dan batas kontribusi kotor. Sedangkan biaya operasional/usaha yang bersifat tetap dikelompokkan sebagai pengurang dari batas kontribusi bersih.

Selanjutnya ditunjukkan perhitungan/kalkulasi harga pokok penjualan rumah masing-masing tipe; tipe 27 dan tipe 36. untuk periode Januari sampai dengan Desember 2002 menurut metode variabel costing sebagai berikut :

1). Tipe 27 (40 unit)

Harga pokok penjualan tipe 27 dapat dihitung sebagai berikut

Harga pokok produksi variabel

Biaya bahan baku	Rp. 643.980.000	
Biaya Tanah	Rp. 260.000.000	
Biaya tenaga kerja langsung..	Rp. 110.000.000	
Biaya overhead pabrik variabel	<u>Rp. 117.550.000</u>	+
Harga pokok produksi Variabel	Rp. 1.131.530.000	
Persediaan awal produk jadi		
(3 Unit x Rp. 28.288.250)	<u>Rp. 84.864.750</u>	
Barang siap di jual	Rp. 1.216.394.750	
Persediaan akhir produk jadi		
(2 Unit x Rp. 28.288.250)	<u>(Rp. 56.576.500)</u>	
Harga pokok penjualan variabel	Rp. 1.159.818.250	

Dengan demikian harga pokok penjualan rumah per unit untuk tipe 27 sebagai berikut :

$$\text{Harga Pokok penjualan (unit)} = \frac{1.159.818.250}{40}$$

$$= 28.995.456$$

1). Tipe 36 (50 unit)

Harga pokok penjualan tipe 36 dapat dihitung sebagai berikut

Harga pokok produksi variabel

Biaya bahan baku Rp 903.450.000

Biaya Tanah Rp. 410.000.000

Biaya tenaga kerja langsung.. Rp. 160.000.000

Biaya overhead pabrik variabel Rp. 143.720.000

Harga pokok produksi variabel Rp. 1.617.170.000

Persediaan awal produk jadi

(8 Unit x Rp. 32.343.400) Rp. 258.747.200

Barang siap di jual Rp. 1.875.917.200

Persediaan akhir produk jadi

(4 Unit x Rp. 32.343.400) (Rp. 129.373.600)

Harga pokok penjualan variabel Rp. 1.746.543.600

Dengan demikian harga pokok penjualan rumah per unit untuk tipe 36 sebagai berikut :

Harga Pokok penjualan (unit) = $\frac{1.746.543.600}{50}$

= Rp. 34.930.872

4.3.4. Perhitungan Rugi Laba Menurut Variabel Costing

Atas dasar perhitungan harga pokok penjualan tersebut di atas, maka disusun perhitungan rugi-laba menurut metode variabel costing seperti yang nampak pada tabel 4.14 sebagai berikut :

Tabel 4.14
Perum Perumnas
Perhitungan Rugi-Laba
Dengan Metode Variabel Cost
Tahun 2002

Uraian	Tipe rumah	
	27 (Rp)	36 (Rp)
Hasil Penjualan	1.380.000.000	2.070.000.000
Harga Kelebihan Tanah	27.500.000	30.000.000
Penjualan Bersih	1.407.500.000	2.100.000.000
Harga Pokok Penjualan	(1.159.818.240)	(1.746.543.600)
Laba Kotor Penjualan	247.681.760	353.456.400
Biaya Operasional / Usaha	(23.998.200)	(29.997.750)
Laba Kontribusi	223.683.560	323.458.650
Period Cost		
- Biaya Overhead tetap	14.800.000	24.375.000
- Biaya Usaha Tetap	32.278.800	40.348.500
total period cost	(47.078.800)	(64.723.500)
laba bersih sebelum pajak	176.604.760	258.735.150

Sumber : Hasil Olahan Data

4.3.5. Perbandingan Metode penetapan harga pokok penjualan rumah menurut perusahaan dengan metode variabel costing

Berdasarkan hasil analisis antara metode menetapkan harga pokok penjualan rumah menurut perusahaan dengan metode variabel costing maka didapatkan beberapa perbandingan sebagai berikut :

1. Harga pokok produksi. Menurut perhitungan yang dilakukan perusahaan, untuk masing-masing tipe rumah perunit adalah : tipe 27 sebesar Rp. 28.658.250 tipe 36 sebesar Rp. 32.830.900 sedangkan menurut metode variabel costing, harga pokok produksi untuk masing-masing tipe rumah perunit adalah tipe 27 sebesar Rp. 28.288.250, tipe 36 sebesar Rp. 32.343.400.
2. Harga pokok penjualan. Besarnya harga pokok penjualan perumahan masing-masing tipe perunit yang ditetapkan oleh perusahaan adalah sebagai berikut : untuk tipe 27 sebesar Rp. 29.920.956, tipe 36. sebesar Rp. 35.939.272 sedangkan metode variabel costing di dapat hasil perhitungan harga pokok penjualan sebagai berikut : tipe 27 sebesar Rp. 28.995.456, tipe 36 sebesar Rp. 34.930.872.

Dari hasil perbandingan metode penetapan harga pokok penjualan menurut perusahaan dengan metode penetapan harga pokok penjualan menurut variabel costing, nampak bahwa metode penetapan harga pokok penjualan dengan menggunakan metode variabel lebih baik. Dalam kaitannya dengan pengembalian keputusan harga jual dan kaitannya dalam pengoptimalan laba atas penjualan perumahan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan maka penulis akan memberikan kesimpulan atas masalah tersebut yaitu sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis mengenai penetapan harga pokok penjualan menurut perusahaan (full costing) menunjukkan bahwa dengan metode penetapan harga pokok penjualan tersebut diperoleh laba penjualan perumahan untuk masing-masing tipe, yakni tipe 27 sebesar Rp. 154.384.760,- tipe 36 sebesar Rp. 233.690.150,- sedangkan menurut metode variabel costing yang menunjukkan perolehan laba untuk masing-masing tipe sebagai berikut : tipe 27 sebesar Rp. 176.604.760, tipe 36 sebesar Rp. 258.735.150,-
2. Dari hasil perbandingan antara metode penetapan harga pokok penjualan menurut perusahaan dengan metode variabel costing, nampak bahwa metode variabel costing memberikan laba yang lebih optimal dibanding bila menggunakan metode Full Costing.

5.2. Saran-saran

Adapun saran-saran yang dapat dikemukakan oleh penulis dalam skripsi ini adalah sebagai berikut :

1. Disarankan kepada Perum Perumnas khususnya dalam menghitung harga pokok penjualan agar mengubah metode yang digunakan oleh perusahaan selama ini, sebab metode yang diterapkan oleh perusahaan tidak tepat untuk pengambilan keputusan. Khususnya keputusan jangka pendek, seperti penerapan harga jual dan perencanaan laba.
2. Semakin pesatnya usaha di bidang penjualan perumahan atau pengembang akhir-akhir ini, mengakibatkan terjadinya persaingan untuk merebut pasaran. Mengantisipasi masalah tersebut, maka disarankan bagi perusahaan untuk menggunakan metode variabel costing dalam menghitung harga pokok penjualannya.
3. Untuk menerapkan metode variabel costing dalam pengambilan keputusan jangka pendek seperti keputusan harga jual dan perencanaan laba. Penulis sarankan agar manajemen Perum Perumnas mengelompokkan biaya-biaya yang terjadi sesuai dengan tingkah lakunya terhadap volume produksi dengan tepat.