

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Konsep Biaya

2.1.1 Definisi Biaya

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI); “Biaya adalah uang yang dikeluarkan untuk mengadakan (mendirikan, melakukan, dan sebagainya) sesuatu; ongkos; belanja; pengeluaran”. Menurut pakar ilmu akuntansi, Robert T. Sprouse dan Maurice Moonitz pada bukunya “*A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises*” mendefinisikan biaya sebagai nilai tukar, pengeluaran, pengorbanan untuk memperoleh manfaat (Carter, 2009:128). Menurut Widjaja Tunggal (2014:8) “biaya merupakan nilai moneter yang sekarang dan sumber ekonomi yang dikorbankan atau yang harus dikorbankan untuk memperoleh barang dan jasa”. Menurut Mulyadi (2014:8) “biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu”. Dari definisi para ahli yang telah dikemukakan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa biaya adalah sumber ekonomi yang dapat diukur dalam satuan moneter yang dikorbankan untuk memperoleh manfaat berupa barang dan/atau jasa baik di masa lalu, masa ini, maupun masa depan. Untuk mendapatkan objek

yang dalam hal ini adalah manfaat, seseorang dapat menukarnya dengan membayarkan secara tunai ataupun secara kredit. Dengan ini, nilai biayanya akan bernilai sesuai dengan uang tunai atau kredit tersebut. Apabila dalam hal terdapat kewajiban-kewajiban yang harus dipenuhi sebelum manfaat tersebut dapat dirasakan oleh penggunanya, seperti halnya ongkos kirim, upah pemasangan, dan lainnya, maka hal tersebut akan menjadi penambah nilai biaya.

2.1.2 Akuntansi Biaya

Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) mendefinisikan akuntansi sebagai ilmu mencatat, menganalisis dan mengkomunikasikan transaksi atau kejadian ekonomi suatu entitas bisnis, yang bertujuan untuk menghasilkan dan melaporkan informasi yang relevan bagi berbagai pihak yang berkepentingan dalam mengambil keputusan. Akuntansi Biaya sendiri adalah sebuah proses pencatatan, pengelompokan, peringkasan, penyajian informasi bea produksi serta penjualan produk maupun jasa melalui metode tertentu disertai analisis (Mulyadi, 1991:7). Dengan adanya analisis biaya, manajemen dapat mengatur strategi untuk memaksimalkan profit maupun tujuan keuangan perusahaan lainnya.

2.1.3 Biaya, Beban, dan Kerugian

Bagi orang awam biaya, beban, dan kerugian seringkali dianggap sebagai suatu hal yang sama. Namun sejatinya, dari pandangan ilmu akuntansi ketiga hal tersebut adalah hal yang berbeda. Menurut Supriyono (2011:16) Beban atau yang biasanya juga dikenal dengan istilah *expense* adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan (*revenue*) dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan. Apabila suatu biaya dikorbankan

untuk menghasilkan atau memproduksi sebuah produk sehingga nantinya nilai aset akan bertambah, maka akan tergolong kedalam biaya. Apabila suatu biaya dikorbankan untuk operasi penjualan barang dan jasa, nilai aset tidak akan berpengaruh, maka hal ini akan dianggap sebagai *expense*. Selain itu, ada juga biaya-biaya yang seiring waktu ataupun telah melewati tahap tertentu akan menjadi *expense*. Contohnya biaya produksi yang sebelumnya dari akun *raw material*, kemudian bertransformasi menjadi *work in process* (WIP) dan *finished goods*, kemudian selanjutnya dijual maka seluruh biaya yang telah terakumulasi pada *finished goods* tersebut akan diakui menjadi *expense* atau yang biasa disebut *Cost of Good Sold* (COGS).

Selain dua istilah diatas, kita juga sering mendengarkan istilah rugi dalam sebuah bisnis. Lantas apa yang dimaksud dengan rugi tersebut? Apakah rugi tersebut berbeda dengan dua istilah sebelumnya? Secara umum, kita mengenal rugi sebagai jumlah pengeluaran yang lebih besar dibandingkan pemasukannya. Menurut KBBI, rugi adalah kurang dari harga beli atau modal, kurang dari modal, tidak mendapatkan faedah, dan sesuatu yang kurang baik. Menurut Kamus Bisnis dan Dagang, rugi (*loss*) atau kerugian adalah jumlah pengeluaran atau biaya yang lebih besar dibandingkan dengan pendapatan yang diterima; dalam asuransi dapat pula diartikan sebagai besarnya pembayaran yang harus dibayarkan oleh penanggung kepada tertanggung atas terjadinya hal yang diasuransikan. Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa rugi adalah jumlah pengeluaran yang dikorbankan untuk mendapatkan suatu pemasukan, namun jumlah

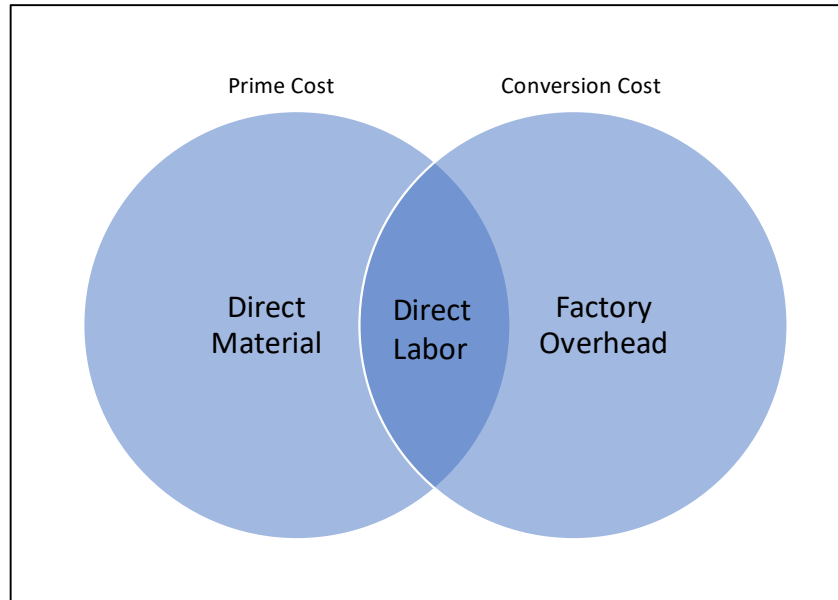
pemasukannya tidak lebih besar dibandingkan pengeluaran yang telah dikorbankan tersebut.

2.2 Klasifikasi Biaya

2.2.1 Berdasarkan Hubungan dengan Produk

Berdasarkan hubungan biaya dengan produknya, Carter (2009:46) membagi biaya menjadi dua kelompok, yaitu biaya manufaktur dan beban komersial. Biaya manufaktur adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi dari produk yang masih dalam bentuk *raw material* hingga nantinya produk siap dijual dalam bentuk *finished goods*. Biaya manufaktur terdiri dari biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan *factory overhead*. Gabungan biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung biasanya juga disebut biaya dasar (*prime cost*) yang maksudnya adalah biaya-biaya yang akan diubah menjadi barang jadi nantinya. Selain itu juga ada biaya konversi (*conversion cost*) yang merupakan gabungan biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. Biaya konversi maksudnya adalah biaya-biaya yang dibutuhkan untuk mentransformasikan bahan baku menjadi barang jadi.

Gambar II. 1 Diagram Pembagian Biaya Berdasarkan Hubungan Produk



Sumber : diolah dari Carter, William K. (2009). *Akuntansi Biaya Buku 1* / William K. Carter; Penerjemah: Krista. Halaman 40

1. Biaya bahan baku langsung

Biaya bahan baku langsung adalah biaya perolehan dari bahan-bahan yang menjadi komponen utama untuk diubah menjadi produk jadi nantinya. Berdasarkan *traceability*, bahan baku sejatinya terbagi menjadi dua yaitu bahan baku langsung (*direct material*) dan bahan baku tidak langsung (*indirect material*). Biaya bahan baku langsung adalah biaya bahan baku yang dapat ditelusuri (*tracing*) keberadaanya dengan mudah dan ekonomis pada barang jadi. Sedangkan biaya bahan baku tidak langsung adalah biaya bahan baku yang tidak dapat ditelusuri secara langsung dengan mudah dan ekonomis pada barang jadi.

2. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya-biaya yang dikeluarkan sebagai imbalan, gaji, ataupun kompensasi atas jasa yang telah diberikan oleh tenaga kerja dalam rangka mengubah bahan baku langsung menjadi barang jadi. Sama halnya dengan biaya bahan baku, berdasarkan *traceability* biaya tenaga kerja sendiri juga terbagi menjadi dua yaitu biaya tenaga kerja langsung (*direct labor*) dan biaya tenaga kerja tidak langsung (*indirect labor*). Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya tenaga kerja yang dapat ditelusuri secara langsung kepada barang jadi. Sedangkan biaya tenaga kerja tidak langsung adalah biaya tenaga kerja yang tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada barang jadi.

3. Biaya *overhead* pabrik (*factory overhead*)

Biaya *overhead* pabrik adalah biaya-biaya produksi yang dikeluarkan perusahaan namun tidak ditelusuri kepada suatu objek tertentu. Biaya *overhead* pabrik terdiri dari biaya bahan baku tidak langsung, biaya tenaga kerja tidak langsung, dan biaya *overhead* lain. Pada umumnya, seluruh biaya yang tidak termasuk ke biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung akan otomatis menjadi bagian biaya *overhead* pabrik.

4. Beban komersial

Beban komersial adalah beban pengeluaran yang dikeluarkan perusahaan untuk mengakomodasi seluruh kegiatan bisnis perusahaan diluar proses produksi. Beban komersial dapat dibagi menjadi dua yaitu beban pemasaran dan beban administrasi. Beban pemasaran adalah seluruh pengeluaran yang dikeluarkan perusahaan untuk menjual produknya hingga nantinya penjualan tersebut dapat diakui. Contohnya seperti beban ongkos kirim dan beban promosi.

Sedangkan beban administrasi adalah seluruh pengeluaran yang dikeluarkan perusahaan untuk mengakomodasi kegiatan pengadministrasian agar proses bisnis perusahaan dapat beroperasi dan terkendali. Contohnya seperti biaya alat tulis kantor, biaya gaji *customer service* dan biaya kebersihan.

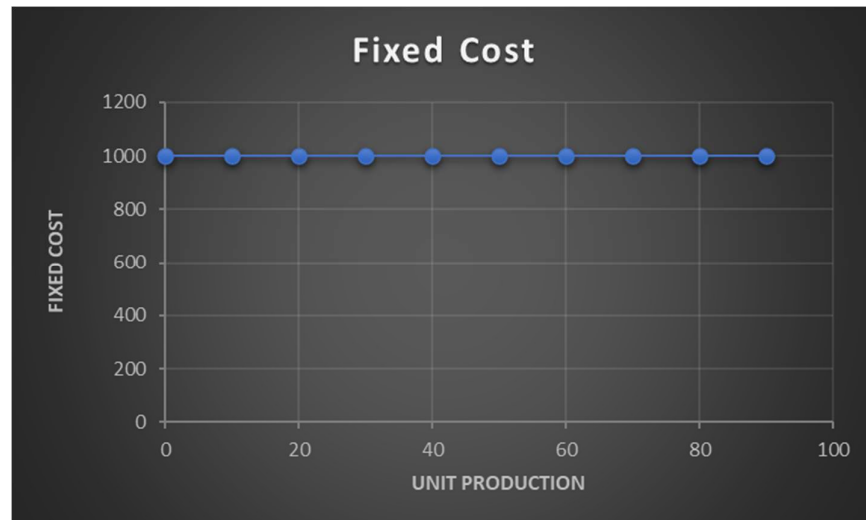
2.2.2 Berdasarkan Perilaku Biaya

Berdasarkan perilaku biaya, Carter (2009:68) membagi biaya menjadi 3 jenis biaya yaitu : biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel. Nilai dari sebuah biaya ditentukan oleh pemicu biaya (*cost driver*). Pemicu biaya adalah faktor yang digunakan untuk mengukur bagaimana biaya tercipta atau dengan kata lain dapat diartikan sebagai cara untuk membebankan biaya pada produk atau aktivitas. Seiring dengan bertambahnya aktivitas ataupun volume produksi, maka biaya normalnya akan mengalami kenaikan sebanding dengan pertambahan volume produksi atau aktivitas. Rentang yang relevan (*relevant range*) adalah jangkauan atau interval pada sebuah persamaan anggaran masih berlaku atau masih dapat dipakai. Pada titik tertentu, perhitungan biaya berdasarkan persamaan anggaran biaya tidak lagi sesuai dengan kondisi aktualnya. Oleh karena itu, diperlukan interval untuk menjaga kelayakan persamaan anggaran untuk digunakan sebagai dasar perhitungan.

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya Tetap adalah biaya-biaya yang bernilai tetap walaupun terjadi perubahan baik penambahan atau pengurangan aktivitas dan volume produksi pada rentang yang relevan. Contohnya seperti gaji pegawai perawatan mesin. Berikut adalah contoh grafik biaya tetap.

Gambar II. 2 Ilustrasi Grafik Biaya Tetap



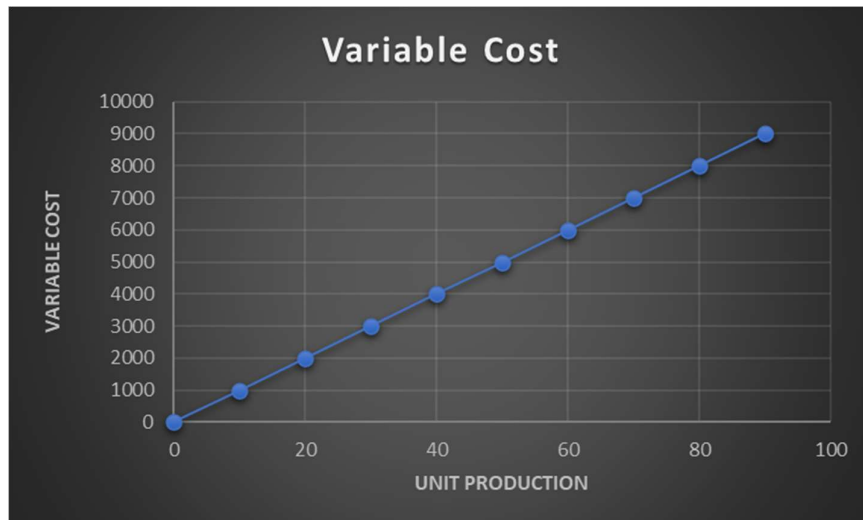
Sumber : diolah dari Carter, William K. (2009). *Akuntansi Biaya Buku 1* /

William K. Carter; Penerjemah: Krista. Halaman 69

2. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya Variabel adalah biaya-biaya yang mengalami perubahan sebanding dengan perubahan penambahan atau pengurangan aktivitas dan volume produksi pada rentang yang relevan. Contohnya seperti biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung. Berikut adalah contoh grafik biaya variabel.

Gambar II. 3 Ilustrasi Grafik Biaya Variabel



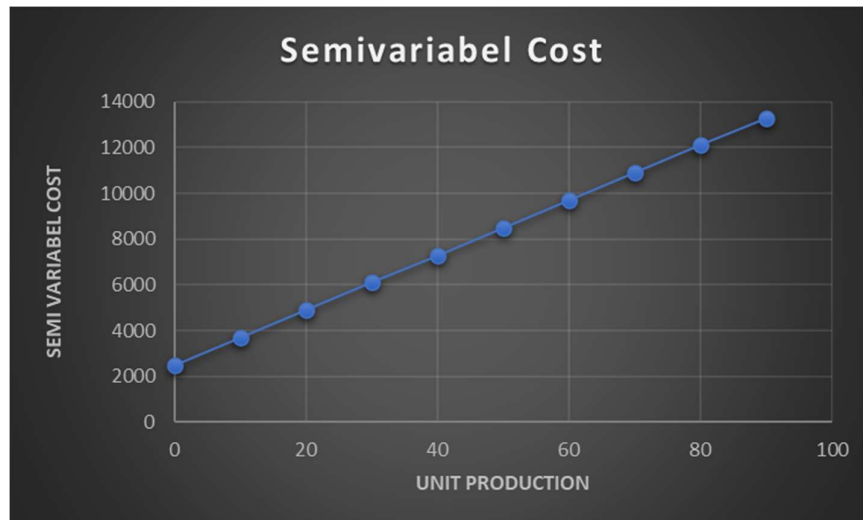
Sumber : diolah dari Carter, William K. (2009). *Akuntansi Biaya Buku 1* /

William K. Carter; Penerjemah: Krista. Halaman 70

3. Biaya Semivariabel (*Semi Variable Cost*)

Biaya Semivariabel adalah biaya-biaya yang mengalami perubahan namun tidak sebanding dengan perubahan penambahan atau pengurangan aktivitas dan volume produksi pada rentang yang relevan. Biaya semivariabel mengandung unsur biaya variabel dan biaya tetap. Contohnya seperti biaya listrik, telepon dan air. Berikut adalah contoh grafik biaya semivariabel.

Gambar II. 4 Ilustrasi Grafik Biaya Semivariabel



Sumber : diolah dari Carter, William K. (2009). *Akuntansi Biaya Buku 1 / William K. Carter; Penerjemah: Krista*. Halaman 71

2.2.3 Berdasarkan Departemen

1. Departemen Produksi

Menurut Carter (2009:45), departemen produksi adalah departemen yang melakukan proses menciptakan sesuatu baik dalam bentuk barang ataupun jasa dalam suatu periode waktu dan mempunyai nilai tambah bagi perusahaan. Seluruh biaya yang terjadi pada departemen ini nantinya akan dibebankan langsung kepada barang jadi dan menjadi salah satu komponen harga pokok penjualan.

2. Departemen Pendukung

Departemen pendukung adalah departemen yang berkontribusi dalam proses produksi secara tidak langsung. Hal tersebut karena departemen pendukung tidak memberikan output berbentuk fisik melainkan hanya

memberikan layanan jasa untuk mendukung proses produksi pada departemen lain.

Berdasarkan kemampuan *traceability* biaya terhadap objeknya, biaya departemen juga dapat dibagi menjadi biaya departemen langsung dan biaya departemen tidak langsung. Biaya departemen langsung adalah biaya yang dikeluarkan oleh suatu departemen dan nantinya akan dibebankan kepada departemen tersebut. Biaya departemen langsung biasanya dikeluarkan oleh departemen produksi. Sedangkan biaya departemen tidak langsung adalah biaya yang dikeluarkan oleh suatu departemen namun tidak dibebankan ke departemen tersebut, melainkan dibebankan ke departemen lain yang memiliki output fisik. Biaya departemen tidak langsung biasanya dikeluarkan oleh departemen pendukung. Selain itu biaya departemen tidak langsung juga dapat dibagi menjadi dua yaitu *joint cost* dan *common cost*. *Joint cost* atau bisa juga disebut biaya gabungan adalah biaya yang timbul akibat memproduksi sebuah produk namun juga menghasilkan produk sampingan. Sedangkan *common cost* atau yang biasa disebut biaya bersama adalah biaya yang dikeluarkan oleh sebuah departemen yang produk atau jasanya digunakan oleh lebih dari satu departemen.

2.2.4 Berdasarkan Periode Akuntansi

Berdasarkan periode akuntansi, biaya dapat dibedakan menjadi 2 jenis biaya yaitu pengeluaran modal (*capital expenditure*) dan pengeluaran pendapatan (*revenue expenditure*).

1. Pengeluaran Modal

Pengeluaran Modal adalah biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan aset yang mempunyai masa guna lebih dari satu periode akuntansi. Seluruh biaya yang dikeluarkan untuk pengeluaran modal akan dilaporkan sebagai komponen aset tetap pada neraca. Selain itu, barang-barang tertentu yang telah melebihi batas minimum kapitalisasi, meskipun memiliki masa manfaat diluar ketentuan tadi juga akan dilaporkan sebagai pengeluaran modal dan menambah nilai aset tetap.

2. Pengeluaran Pendapatan

Pengeluaran pendapatan adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan manfaat yang hanya dapat dinikmati dalam periode akuntansi berjalan, sehingga biaya-biaya tersebut tidak akan dilaporkan sebagai komponen aset tetap pada neraca pada akhir tahun. Sebaliknya, Pengeluaran pendapatan akan dilaporkan pada laporan laba rugi sebagai beban dan nantinya dapat mempengaruhi laba rugi perusahaan. Contohnya seperti biaya perawatan mesin.

2.3 Akumulasi Biaya

2.3.1 Pengertian Akumulasi Biaya

Menurut Horngren (2015:29), akumulasi biaya adalah kumpulan data biaya yang diorganisir dengan cara sejumlah yang menggunakan sarana berupa sistem akuntansi. Secara umum metode akumulasi biaya yang banyak digunakan adalah *job order costing* dan *process costing*. Selain dua metode tersebut juga ada *blended method* dan *backflush costing*.

2.3.2 Klasifikasi Akumulasi Biaya

1. *Job Order Costing*

Job order costing adalah metode akumulasi biaya dengan membebankan biaya kepada batch, lot, kontrak atau pesanan pelanggan. Metode ini biasanya diterapkan pada industri yang memiliki produk heterogen dan kuantitas produksinya relatif lebih sedikit dibandingkan *process costing*. Contohnya seperti pembuatan pintu di tempat kerajinan kayu. Biasanya biaya produksi akan dibebankan kepada pintu yang dipesan sesuai dengan modal dan bahan yang digunakan.

2. *Process Costing*

Process Costing adalah metode akumulasi biaya dengan membebankan biaya kepada setiap departemen, operasi, atau subdivisi yang termasuk dalam fasilitas produksi. Metode ini biasanya digunakan pada industri yang memiliki produk homogen dan memiliki kuantitas produksi yang relatif tinggi dibandingkan dengan metode *job order costing*. Contohnya seperti industri yang melakukan proses produksi di pabrik.

3. *Blended Method*

Blended method adalah metode akumulasi biaya yang merupakan campuran (*blended*) dari metode *job order costing* dan *process costing*. Metode ini biasa digunakan pada perusahaan yang memiliki bahan baku yang relatif heterogen dan namun proses produksi dilakukan secara homogen. Oleh karena itu, bahan baku langsung diakumulasikan dengan *job order costing* sedangkan

biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik diakumulasikan dengan *process costing*.

4. *Backflush Costing*

Backflush costing biasanya digunakan pada industri yang memiliki proses produksi yang sangat cepat dan berkorelasi dengan sistem produksi *just in time* (JIT). *Backflush costing* adalah metode akumulasi biaya yang dilakukan pada saat proses produksi telah selesai dilaksanakan. Akibat dari cepatnya proses produksi, proses akumulasi biaya tidak dapat dilakukan bersamaan dengan proses produksi. *Backflush costing* akan mengeliminasi kemungkinan adanya akun *work in process* (WIP) dan menggantinya menjadi *raw and in process* (RIP).

2.4 Metode Penentuan Harga Pokok Produksi

Menurut Supriyono (2011), harga pokok produksi (HPP) yang juga biasa dikenal biaya manufaktur (*manufacturing cost*) adalah suatu pengorbanan atas biaya-biaya produksi yang dapat menghasilkan sebuah produk dalam suatu periode. Bustami dan Nurlela (2010:49) mendefinisikan harga pokok produksi sebagai kumpulan biaya produksi yang tersusun dari penjumlahan biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik, kemudian ditambahkan dengan selisih *work in process* awal dengan *work in process* akhir. Sedangkan Mulyadi (2014:14) mendefinisikan harga pokok produksi sebagai kumpulan biaya yang digunakan untuk memproduksi suatu barang ataupun jasa pada periode yang bersangkutan. Dari pendapat para ahli diatas dapat diambil kesimpulan harga pokok produksi adalah biaya-biaya yang

dikeluarkan dalam rangka mengkonversi bahan baku menjadi sebuah barang jadi dalam suatu periode.

Menurut Mulyadi (2014:65), secara umum perhitungan HPP dapat berguna dalam empat hal berikut :

1. Menetapkan harga jual produk;
2. Mengamati penggunaan biaya produksi;
3. Menentukan laba (rugi) bruto produk; dan
4. Menghitung saldo persediaan yang akan dilaporkan dalam laporan keuangan perusahaan.

Metode perhitungan harga pokok produksi adalah cara menjabarkan seluruh komponen biaya menjadi harga pokok produksi. Secara umum, metode perhitungan harga pokok produksi dibedakan menjadi dua yaitu metode *Full Costing* dan metode *Direct Costing*.

2.4.1 Full Costing

Menurut Mulyadi (2014:17) metode *Full Costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang memasukkan semua jenis biaya produksi kedalam harga pokok produksi yang terdiri dari beberapa biaya diantaranya: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik, baik yang berperilaku variabel ataupun tetap. Carter (2006:20-1) mendefinisikan metode *full costing* sebagai metode perhitungan harga pokok produksi dengan menjumlahkan biaya variabel dan biaya tetap pada saat memproduksi sebuah komoditas (produk). Horngren (2015:330) juga berpendapat bahwa metode *full costing* atau yang juga sering disebut dengan *absorption costing* sebagai metode

perhitungan biaya persediaan yang mana semua biaya variabel manufaktur dan semua biaya tetap produksi dimasukkan sebagai biaya persediaan. Dari beberapa pendapat ahli diatas dapat diambil kesimpulan bahwa metode *full costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi dengan memperhitungkan seluruh biaya yang terjadi dalam produksi yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, maupun biaya *overhead* pabrik baik tanpa mengecualikan biaya tersebut biaya tetap ataupun biaya variabel. Berikut adalah skema perhitungan HPP dengan metode *full costing*.

Gambar II. 5 Skema Perhitungan HPP Metode *Full Costing*

Biaya Produksi Variabel	
Biaya Bahan Baku Langsung	xxx
Biaya Tenaga Kerja Langsung	xxx
Biaya Overhead Pabrik Variabel	<u>xxx</u> +
Total Biaya Produksi Variabel	xxx
Biaya Produksi Tetap	
Biaya Overhead Pabrik Tetap	xxx
Unit di Produksi	<u>xxx</u> ÷
Biaya Overhead Pabrik Tetap per Unit	<u>xxx</u> +
Total Biaya Produksi Tetap	<u>xxx</u> +
Total Biaya Produksi (HPP) per Unit	xxx

Sumber: diolah dari Horngren, C. T., Srikant M. D., & Madhav V. R. (2015). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis (edisi ke-15)*. Practice Hall International, Inc. Hal. 332

2.4.2 *Direct Costing*

Menurut Mulyadi (2014:18) *Direct Costing* atau *variabel costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang hanya menghitung biaya produksi yang bersifat biaya variabel sebagai komponen harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik variabel. Menurut Firdaus Ahmad Dunia dan Abdullah Wasillah

(2012:42) mendefinisikan *direct costing* sebagai metode perhitungan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik variabel. Dari pendapat ahli diatas, dapat kita simpulkan bahwa *direct costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memasukkan komponen biaya produksi variabel yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik variabel. Adapun skema perhitungan HPP dengan metode *direct costing* adalah sebagai berikut

Gambar II. 6 Skema Perhitungan HPP Metode *Direct Costing*

Biaya Produksi Variabel	
Biaya Bahan Baku Langsung	xxx
Biaya Tenaga Kerja Langsung	xxx
Biaya Overhead Pabrik Variabel	<u>xxx</u> +
Total Biaya Produksi Variabel	xxx

Sumber : diolah dari Horngren, C. T., Srikant M. D., & Madhav V. R. (2015). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis (edisi ke-15)*. Practice Hall International, Inc. Hal. 331

2.5 Harga Jual

2.5.1 Pengertian Harga Jual

Menurut Supriyono (2001:314), harga jual adalah jumlah moneter yang dikenakan oleh sebuah unit usaha kepada pelanggan atau pembeli. Menurut Mulyadi (2005:348), harga jual adalah jumlah harga yang akan ditagih kepada konsumen yang dihitung atau didapatkan dari biaya produksi ditambah biaya non-produksi dan tingkat pengembalian yang diharapkan. Menurut Wiwik Lestari dan Dhyka Bagus Permana (2017:158), harga jual adalah nilai atau

angka yang mampu mengakomodasi biaya produksi secara utuh kemudian ditambahkan dengan keuntungan atau laba yang diinginkan dalam jumlah yang wajar. Dari pendapat para ahli diatas, dapat kita simpulkan bahwa harga jual adalah besarnya harga yang akan dibebankan oleh suatu unit usaha yang kepada pelanggan dengan nilai yang telah menutupi biaya produksi dan biaya non produksi ditambah dengan laba yang diharapkan oleh unit usaha tersebut.

2.5.2 Metode Penetapan Harga Jual

Menurut Machfoedz (2005:69), dalam menentukan harga jual, terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi seperti tujuan bisnis perusahaan, biaya, strategi perusahaan dan metode penetapan harga. Secara umum, terdapat dua klasifikasi umum dalam penetapan harga jual yang umum digunakan dalam menentukan harga jual produk, yaitu : *Market Based* dan *Cost Based/Cost Plus Pricing*.

1. *Market Based* (Berbasis Kondisi Pasar)

Penetapan harga berbasis pasar adalah metode penetapan harga jual produk yang berfokus dengan kondisi pasar. Artinya, pelaku usaha akan menetapkan harga jual setelah menilai dan mempertimbangkan dua variabel strategis pasar yaitu kemampuan membayar (*willingness to pay*) pelanggan dan kompetitor.

2. *Cost Plus Pricing/Cost Based* (Berbasis Biaya)

Penetapan harga berbasis biaya adalah metode penetapan harga jual produk dengan nilai biaya produksi dan biaya non-produksi menjadi dasar penetapan harga. Total nilai biaya dan produksi tersebut nantinya

ditambahkan dengan keuntungan/laba yang diinginkan suatu unit usaha (*markup*). Keuntungan tersebut dapat berupa *rate* tertentu untuk setiap jenis produk ataupun nominal tertentu sesuai dengan keputusan bisnis perusahaan.