



**Analisis Kos Pendistribusian Produk Terhadap Harga Jual dan  
Kebijakan Pendistribusian Produk  
(Studi Kualitatif pada Pt. SAI Indonesia khususnya DEPO Jember)**

**SKRIPSI**

oleh:

**Wildan Gunawan Wijaya  
NIM 100810301104**

**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS JEMBER  
2014**



**ANALISIS KOS PENDISTRIBUSIAN PRODUK TERHADAP  
HARGA JUAL DAN KEBIJAKAN PENDISTRIBUSIAN  
PRODUK  
(STUDI KUALITATIF PADA PT. SAI INDONESIA  
KHUSUSNYA DEPO JEMBER)**

**SKRIPSI**

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat  
untuk menyelesaikan Program Studi Akuntansi (S1)  
dan mencapai gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

**Wildan Gunawan Wijaya  
NIM 100810301052**

**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS JEMBER  
2014**

## **PERSEMBAHAN**

Segala hormat dan puji syukur kehadirat Allah, Bapa yang maha kuasa, kerana rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan segala limpahan rahmat, berkat, karunia kesehatan, kekuatan, keselamatan, serta kelancaran dari Nya. Skripsi ini penulis persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua, yaitu Siaw Harry Mulyono dan Tjahja Rini, sebagai orang-orang yang menjadi motivasi utama untuk menyelesaikan skripsi ini dan sebagai orang-orang yang selalu memberi kasih sayang, dukungan, doa, dan berbagai upaya baik secara materi ataupun non materi yang tidak ternilai besarnya selama ini;
2. Almamater tercinta Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Jember;
3. Bapak dan ibu guruku dari taman kanak-kanan hingga tingkat perguruan tinggi atas segala ilmu dan kebaikan yang telah diberikan;
4. Sahabat-sahabat terbaik dan seperjuangan atas kebersamaan dan harapan yang pernah tercipta;
5. Priska Celina Betania atas kesediaannya dan kesetiaannya menemani serta menjadi penyemangat selama ini.

## **MOTO**

“Segala sesuatu yang mudah dicapai, pasti mudah menghilangnya.”

**(Deddy Corbuzier)**

Marilah kepada-Ku, kamu semua yang letih lesu dan berbeban berat, Aku akan memberi kelegaan kepadamu.

**(Matius 11:28)**

Ia berkata kepada mereka: “Karena kamu kurang percaya. Sebab Aku berkata kepadamu: Sesungguhnya sekiranya kamu mempunyai iman sebesar biji sesawi saja kamu dapat berkata kepada gunung ini: Pindah dari tempat ini ke sana, Maka gunung ini akan pindah, dan takkan ada yang mustahil bagimu.”

**(Matius 17:20)**

"Merdeka hanyalah sebuah jembatan, Walaupun jembatan emas, di seberang jembatan itu jalan pecah dua: satu ke dunia sama rata sama rasa, satu ke dunia sama ratap sama tangis!"

**(Ir. Soekarno)**

“Apakah Kelemahan kita: kelemahan kita ialah, kita kurang percaya diri kita sebagai suatu bangsa, sehingga kita menjadi bangsa penjiplak luar negeri, kurang percaya satu sama lain, padahal kita ini asalnya adalah rakyat gotong royong.

**( Pidato HUT Proklamasi, 1966 Bung Karno)**



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS JEMBER FAKULTAS EKONOMI**

---

**PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

nama : Wildan Gunawan

NIM : 100810301104

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul Analisis Kos Pendistribusian Produk Terhadap Harga Jual dan Kebijakan Pendistribusian Produk

(Studi Kualitatif pada Pt. SAI Indonesia khususnya DEPO Jember) adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah disebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi mana pun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak mana pun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika pernyataan ini tidak benar.

Jember, 9 September 2014

Yang menyatakan,

Wildan Gunawan Wijaya  
NIM 100810301104

## **TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI**

Judul Skripsi : Analisis Kos Pendistribusian Produk Terhadap  
Harga Jual dan Kebijakan Pendistribusian Produk  
(Studi Kualitatif pada Pt. SAI Indonesia khususnya  
DEPO Jember)

Nama Mahasiswa : Wildan Gunawan Wijaya

NIM : 100810301104

Jurusan : Akuntansi / S-1 Akuntansi

Tanggal Persetujuan : 10 Maret 2014

Menyetujui,

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Wahyu Agus Winarno, SE., M.Si., Ak.  
NIP. 19830810 200604 1 001

Dr. Alwan Sri Kustono, SE, M.Si, Ak.  
NIP 19720416 200112 1 001

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Akuntansi

Dr. Alwan Sri Kustono, SE, M.Si, Ak.  
NIP 19720416 200112 1 001

**SKRIPSI**

**ANALISIS KOS PENDISTRIBUSIAN PRODUK TERHADAP  
HARGA JUAL DAN KEBIJAKAN PENDISTRIBUSIAN  
PRODUK  
(STUDI KUALITATIF PADA PT. SAI INDONESIA  
KHUSUSNYA DEPO JEMBER)**

Oleh

Wildan Gunawan Wijaya  
NIM 100810301104

Pembimbing:

Dosen Pembimbing I : Wahyu Agus Winarno, SE., M.Si., Ak.

Dosen Pembimbing II : Dr. Alwan Sri Kustono, SE, M.Si, Ak.

**JUDUL SKRIPSI**

**ANALISIS KOS PENDISTRIBUSIAN PRODUK TERHADAP  
HARGA JUAL DAN KEBIJAKAN PENDISTRIBUSIAN PRODUK  
(STUDI KUALITATIF PADA PT. SAI INDONESIA KHUSUSNYA  
DEPO JEMBER)**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Wildan Gunawan Wijaya

NIM : 100810301104

Jurusan : Akuntansi

Telah dipertahankan di depan panitia penguji pada tanggal:

1 September 2014

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Susunan Panitia Penguji

Ketua : Andriana, SE, Msc. (.....)  
NIP 19820929 201012 2 002

Sekretaris : Alfi Arif, SE., Ak. (.....)  
NIP 19721004 199903 1 001

Anggota : Bunga Maharani, SE, MSA. (.....)  
NIP 19850301 201012 2 005

Mengetahui/ Menyetujui  
Universitas Jember  
Dekan

Dr. Moehammad Fathorrazi, M.Si.  
NIP 19630614 199002 1 001

*Wildan Gunawan Wijaya*  
*Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Jember*

## **ABSTRAK**

Semakin ketatnya dunia persaingan usaha membuat perusahaan harus berpikir ulang untuk menentukan harga jual yang ditawarkan kepada para konsumennya. Tentu saja perhitungan kos akan sangat berpengaruh terhadap penentuan harga jual tersebut. Perhitungan kos yang tepat akan sangat berpengaruh pada penetapan harga jual yang ditentukan perusahaan. Dengan meminimalkan kos yang dikeluarkan, maka laba yang diharapkan oleh perusahaan dapat tercapai dan mengalami peningkatan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui berapa besarnya kos yang dikeluarkan perusahaan sehingga dari besarnya kos tersebut dapat diketahui penjualan minimal perusahaan. Selain itu peneliti mencoba untuk melakukan penghematan kos dari pembebanan kos yang bersifat terkait/langsung dengan pendistribusian produk agar tercapai harga baru yang menghemat kos yang dikeluarkan perusahaan. Penelitian ini merupakan penelitian Kualitatif pada perusahaan distributor milik Martha Tilaar Group yaitu Pt. SAI Indonesia khususnya pada Depo Jember. Peneliti mencoba menelusuri semua kos yang terkait dengan kegiatan perusahaan distributor ini, kemudian peneliti mencoba mengklasifikasikan kos-kos tersebut sehingga dapat mengurangi kos yang bersifat terkait/langsung dengan pendistribusian produk dengan membebaskan kepada harga jual Depo dan mendapatkan harga baru untuk menghemat kos yang dikeluarkan.

Hasil dari penelitian ini adalah besarnya penjualan minimal yang harus dicapai oleh Pt. SAI Indonesia Depo Jember per harinya dan harga baru yang harus diterapkan perusahaan apabila penghematan pada kos yang terkait langsung dengan pendistribusian produk dibebankan kepada harga jual perusahaan. Tentu saja hasil dari penelitian ini merupakan suatu pertimbangan kebijakan yang akan diambil oleh perusahaan, karena dalam penjualan barang dan pendistribusiannya terdapat berbagai variabel yang harus dipertimbangkan sehingga perusahaan dapat bersaing dengan para pesaingnya.

**Kata kunci:** kos-kos perusahaan, kos langsung pendistribusian, harga jual, dan penghematan kos.

**Wildan Gunawan Wijaya**  
*Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Jember*

### **ABSTRACT**

*The increasing of competition in the business world make company should re-think in determining selling price that are offered to the consumens. It is sure that the cost calculation will much affects the selling price. The accurate cost calculation will affect the company in determining selling prices. By reducing the cost, the company can reach and increase the profits they expect.*

*The aim of this research is to know the cost that is used by the company so from that cost can be known the company minimal selling. Besides, the researcher also tries to do cost reduction from cost that related to product distribution so it can reach the new prices that can reduce cost. This research is qualitative research of Martha Tilaar Group : Pt. SAI Indonesia especially Depo Jember. The researcher tries to find all cost related to the activity of this company, then the researcher tries to classify the cost so it can decrease the direct cost / cost that related to product distribution by charging to the Depo's selling prices and get the new price for reducing the cost.*

*The result of this research is the minimal sales that should be reached by Pt. SAI Indonesia Depo Jember per day and the new prices that should be used by the company if cost reduction related to the product distribution is given to the selling price of the company. It is sure that the result of this research is policy that will be taken by the company, because in selling and distributing of the product there are various variable that should be considered so the company is able to compete with their competitors.*

**Keywords:** *cost company, direct cost of distribution, selling price, dan cost reduction*

## RINGKASAN

**Analisis Kos Pendistribusian Produk Terhadap Harga Jual dan Kebijakan Pendistribusian Produk (Studi Kualitatif pada Pt. SAI Indonesia khususnya DEPO Jember)**, Wildan Gunawan Wijaya; 100810301104; 108 halaman; Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Semakin berkembangnya jaman, membuat persaingan di dunia kecantikan semakin tinggi. Banyak produk-produk pesaing baru muncul dalam maupun di luar negeri. Semakin banyaknya pesaing maka akan banyak celah kekurangan perusahaan yang dimanfaatkan oleh para pesaingnya. Perhitungan mengenai kos yang tepat akan menjadikan perusahaan mampu untuk bersaing dalam harga jual produknya. Kesalahan dalam perhitungan kos akan membuat kerugian pada perusahaan. Oleh karena itu perhitungan akan kos yang digunakan oleh perusahaan haruslah sangat akurat walaupun perhitungan kos tidak dapat 100% pasti. Peneliti ingin mencoba mengetahui semua kos yang dikeluarkan oleh Pt. SAI Indonesia Depo Jember kemudian mengklasifikasi kos-kos tersebut. Peneliti juga ingin menerapkan kos yang dapat dihemat perusahaan semisalnya kos-kos yang berkaitan langsung dengan pendistribusian produk. Dengan demikian diharapkan perusahaan Pt. SAI Indonesia Depo Jember dapat menghemat pengeluaran berupa kos-kos langsung yang dibebankan ke harga jual produk.

Penelitian yang dilakukan ini adalah penelitian kualitatif dengan objek penelitian pada Pt. SAI Indonesia Depo Jember. Tepatnya yang beralamatkan di Jl. Padjajaran 5 Blok H nomor 12, Jember, Jawa Timur. data penelitian ini diambil melalui wawancara baik secara formal maupun informal. Wawancara dilakukan peneliti kepada Kepala Pt. SAI Indonesia Depo Jember yaitu Bpk. Agus Dwi Nurcahyo. Data dari kepala Pt. SAI Indonesia Depo Jember tersebut kemudian

dianalisis secara deskriptif kualitatif dimana proses penelitian yang dilakukan harus memperhatikan konteks studi dengan menitik beratkan pada pemahaman, pemikiran, dan persepsi peneliti. Sebagaimana dalam penelitian ini digunakan untuk membahas dan menerangkan hasil dari penelitian dengan perhitungan yang dibuat peneliti untuk menelusuri dan mengklasifikasikan kos-kos yang dikeluarkan dalam sehari sehingga dapat diketahui penjualan minimal yang harus tercapai untuk dapat mengcover kos-kos tersebut serta kemudian melakukan perhitungan untuk dapat menghemat pengeluaran kos dengan cara memasukkan kos-kos yang berkaitan langsung dengan pendistribusian produk yang dikeluarkan perusahaan ke dalam harga penjualan produk per unitnya sehingga ditemukanlah sebuah harga baru yang dapat mengcover kos-kos yang terkait langsung tersebut. Dalam pengklasifikasian kos-kos tersebut, penelitian ini mengacu pada pemahaman peneliti untuk mempertimbangkan kos-kos apa saja yang langsung terkait dengan pendistribusian dan kos-kos apa saja yang bersifat tetap.

Hasil penelitian merupakan sebuah harga baru yang dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam keputusan kebijakan bagi perusahaan. Dengan harga baru yang dibuat peneliti dalam penelitian ini, perusahaan tidak lagi mengeluarkan kos-kos yang terkait langsung dengan pendistribusian produk sehingga dapat menghemat pengeluaran untuk kos-kos tersebut. Tetapi di lain pihak, dengan hasil dari penelitian ini harga tiap-tiap produk akan naik, dikarenakan adanya kos-kos yang terkait langsung juga ditanggung oleh harga barang. Dengan naiknya harga, dikhawatirkan akan berefek buruk pada pembelian konsumen dan juga menjadi celah bagi para pesaing untuk dapat mengambil pangsa pasar yang ada sebelumnya. Oleh sebab itu, hasil dari penelitian ini adalah sebuah pemikiran untuk dipertimbangkan perusahaan apabila hendak menghemat kos yang terkait langsung dengan distribusi dan memasukkannya ke dalam harga jual.

## **PRAKATA**

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah, Bapa yang mahakuasa yang telah melimpahkan berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ANALISIS KOS PENDISTRIBUSIAN PRODUK TERHADAP HARGA JUAL DAN KEBIJAKAN PENDISTRIBUSIAN PRODUK (STUDI KUALITATIF PADA PT. SAI INDONESIA KHUSUSNYA DEPO JEMBER)”. Skripsi ini disusun untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak sebagai berikut.

1. Kedua orang tua penulis, yaitu Siaw Harry Mulyono dan Tjahja Rini, terima kasih atas segala kasih sayang, motivasi, dukungan, doa, dan segala upaya baik secara materi ataupun non materi yang tidak terhingga selama ini.
2. Bapak Wahyu Agus Winarno, SE., M.Si., Ak. selaku Dosen Pembimbing I, yang telah memberikan pengarahan, kritik, motivasi dan saran dengan penuh kesabaran dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Bapak Dr. Alwan Sri Kustono, SE, M.Si, Ak., selaku Dosen Pembimbing II dan ketua jurusan akuntansi, yang juga telah memberikan pengarahan, kritik, dan saran dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Seluruh Bapak/Ibu Dosen dan para Staff Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang telah membantu selama ini.
5. Bapak Agus Dwi Nurcahyo selaku kepala Pt SAI Indonesia Depo Jember yang telah bersedia memberi masukan, data dan saran serta menjadi narasumber dalam penulisan skripsi ini.

6. Guru-guru penulis sejak taman kanak-kanak hingga tingkat perguruan tinggi, yang telah memberikan ilmunya.
7. Priska Celina Betania, yang selalu mendoakan dan menjadi penyemangat selama pengerjaan Skripsi ini.
8. Para teman dan sahabat-sahabat Jurusan Akuntansi 2010 yang telah memberikan berbagai masukan selama penulisan skripsi ini.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang telah membantu baik tenaga maupun pikiran dalam penulisan skripsi ini.

Penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat.

Jember, 9 September 2014

Wildan Gunawan

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	iii
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	iv
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	v
<b>HALAMAN PEMBIMBINGAN</b> .....	vi
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	vii
<b>ABSTRAK</b> .....	viii
<b>ABSTRACT</b> .....	ix
<b>RINGKASAN</b> .....	x
<b>PRAKATA</b> .....	xii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xiv
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xvii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xviii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xix
<b>BAB 1. PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Rumusan Masalah Penelitian .....	3
1.3 Tujuan Penelitian .....	3
1.4 Manfaat Penelitian .....	4
<b>BAB 2. LANDASAN TEORI</b> .....	<b>5</b>
2.1 Pengertian kos .....	5
2.2 Objek kos .....	8
2.3 Identifikasi Kos Produk .....	9
2.4 Penggolongan Biaya.....	9

2.5	Metode Perhitungan Biaya.....	11
2.6	Distribusi.....	13
2.7	Penggolongan Distribusi.....	13
2.8	Tujuan Distribusi.....	14
2.9	Pelaku-pelaku Distribusi.....	14
2.10	Etika Dalam Distribusi.....	15
2.11	Kebijakan Distribusi.....	16
2.12	Hubungan Produsen dan Distributor.....	17
2.13	Teori CVP (Cost-Value-Profit).....	17
2.14	Kos Distribusi.....	18
2.15	Harga Jual.....	18
2.16	Penetapan Harga Jual.....	18
2.17	Tujuan Penetapan Harga Jual.....	19
2.18	Strategi Penentuan Harga Jual.....	20
<b>BAB 3. METODE PENELITIAN.....</b>		<b>24</b>
3.1	Jenis dan Sumber Data .....	24
3.2	Lokasi Penelitian .....	24
3.3	Sumber Data dan Informan .....	24
3.4	Teknik Analisi Data .....	25
3.5	Teknik Pengumpulan Data.....	25
3.6	Tahapan Penelitian .....	27
3.7	Penelitian Terdahulu.....	28
<b>BAB 4. PEMBAHASAN .....</b>		<b>32</b>
4.1	Profil Perusahaan .....	32
4.2	Sejarah Perusahaan .....	34
4.3	Kegiatan Usaha.....	36
4.4	Produksi .....	37

4.5 Manajemen Pt. SAI Indonesia.....	37
4.6 Kos-kos terkait dengan Proses Pendistribusian Produk.....	43
4.7 Klasifikasi Kos yang Ditanggung Perusahaan.....	50
4.8 Perhitungan penjualan Minimal Pt SAI Indonesia	
Depo Jember.....	53
4.9 Penambahan Harga apabila Kos yang Terkait Langsung	
Dengan Distribusi Dibebankan kepada Outlet.....	55
<b>BAB 5. Kesimpulan dan Saran .....</b>	<b>59</b>
5.1 kesimpulan .....	59
5.2 Keterbatasan Penelitian .....	59
5.3 Saran Peneliti .....	60
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>61</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

	Halaman
3.1 Ringkasan Penelitian Terdahulu .....	28
4.1 Kos Operasional Pt. SAI Indonesia Depo Jember .....	43
4.2 Kos untuk tunjangan pekerja Pt. SAI Indonesia Depo Jember .....	45
4.3 Kos Tetap Pt. SAI Indonesia Depo Jember .....	45
4.4 Kos Penyusutan Kendaraan Pt. SAI Indonesia Depo Jember .....	48
4.5 Kos lain-lain Pt. SAI Indonesia Depo Jember.....	49
4.6 Kos pengiriman perhari Pt. SAI Indonesia Depo Jember .....	50
4.7 Klasifikasi Kos yang berkaitan Langsung dengan pengiriman.....	51
4.8 Klasifikasi kos tetap yang harus ditanggung Pt. SAI Indonesia Depo Jember .....	52
4.9 Besar Penjualan Minimal yang harus dicapai tiap hari .....	53
4.10 Jadwal Pengiriman Pt. SAI Indonesia Depo Jember.....	54
4.11 Penjualan Minimal sesuai Jadwal Pengiriman .....	55
4.12 Prosentase Penjualan pada tiap-tiap kota .....	57

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1 Tahapan Penelitian .....	27
2 Struktur Perusahaan Martha Tilaar Group.....	33
3 Alur Penjualan Produk .....	40
4 Struktur organisasi Pt SAI Indonesia Depo Jember .....	42

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- 1.1 Pokok pertanyaan wawancara.
- 1.2 Tabel Perhitungan penambahan harga barang dalam 3 bulan acak.
- 1.3 Tabel perhitungan rata-rata penambahan harga.