



ANALISIS HARGA JUAL GONDORUKEM  
DAN TERPENTIN TERHADAP PENINGKATAN LABA  
PADA PABRIK GONDORUKEM DAN TERPENTIN  
GARAHAAN

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat guna memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Jember

Oleh :

Rafianti Prajna Paramita Sari

NIM : 010810291536

UNIVERSITAS JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI  
2005

Asal :	Hadiah	Klass
Terima di :	Perpustakaan	658.81
No. induk :		SAR
Peng. katalog :		α

e.17

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama Mahasiswa : Rafianti Prajna Paramita Sari  
NIM : 010810291536  
Jurusan : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi  
Judul Skripsi : Analisis Penentuan Harga Jual Gondorukem Dan  
Terpentin Terhadap Peningkatan Laba Pada Pabrik  
Gondorukem Dan Terpentin Garahan.

Menyatakan bahwa skripsi yang telah saya buat merupakan hasil karya sendiri. Apabila ternyata di kemudian hari skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan dan sekaligus menerima sanksi berdasarkan aturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jember, 14 Desember 2005

Yang Menyatakan



(Rafianti Prajna Paramita Sari)



**JUDUL SKRIPSI**

**ANALISIS HARGA JUAL GONDORUKEM DAN TERPENTIN  
TERHADAP PENINGKATAN LABA PADA PABRIK GONDORUKEM  
DAN TERPENTIN GARAHAN JEMBER**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Rafianti Prajna Paramitasari

NIM : 010810291536

Jurusan : Manajemen

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada Tanggal :

27 Desember 2005

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar sarjana dalam ilmu ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

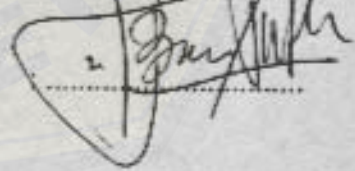
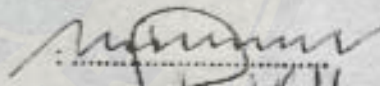
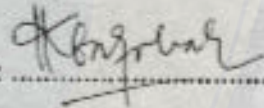
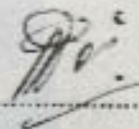
Susunan Tim Penguji

Ketua : Dra. Diah Yulisetiarini, M.Si  
NIP. 131 624 474

Sekretaris : Ika Barokah S., SE, MM  
NIP. 132 304 454

Anggota : Drs. Marjanto, MM  
NIP. 130 324 100

Anggota : Drs. Eka Bambang G., MM  
NIP. 131 993 441



Mengetahui / Menyetujui  
Universitas Jember  
Fakultas Ekonomi  
Dekan

Dr. Sarwedi, MM  
NIP. 131 276 658

**Tanda Persetujuan Skripsi**

Judul Skripsi : Analisa Harga Jual Gondorukem Dan Terpentin Terhadap Peningkatan Laba Pada Pabrik Gondorukem Dan Terpentin Garahan Jember

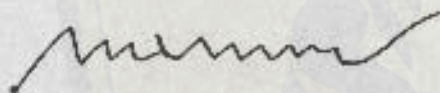
Nama Mahasiswa : Rafianti Prajna Paramita Sari

NIM : 010810291536

Jurusan : Manajemen

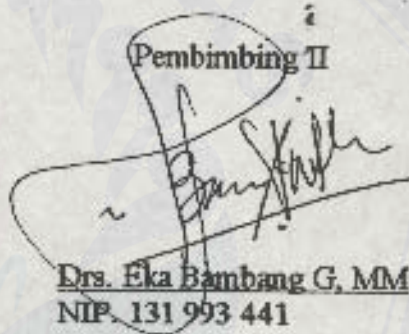
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Pembimbing I



Drs. H. Marjanto, MM  
NIP. 130 324 100

Pembimbing II



Drs. Eka Bambang G, MM  
NIP. 131 993 441

Mengetahui,

Koordinator Program Studi Manajemen



Dr. Hari Sukarno, MM  
NIP. 131 759 761



*Skripsi ini dipersembahkan untuk:*

*Bapak/Ibu Edy Winarno, Terimakasih Buat Semua Pengorbanannya*

*Bapak/Ibu Adi Subariyanto, Terimakasih Atas Dukungannya*

*Mbak Ika (Alm) Adik-Adikku Puput, Dewi, Andi, Rjo, Dik Tomi dan Dik Danar*

*Umam Subekfi, Atas Semua Dorongan Semangat dan Bantuannya*

*Teman-teman di Perfactani KPH Jember dan Satmentwa 807 Universitas Jember.*

*Almamaterku tercinta*

*Motto :*

*Bukan Karena Anda Memikat maka anda Dicintai,  
Sebaliknya Bila Anda Dicintai Maka Anda Akan Tampak Memikat*

*Ketahuilah, Hidup Yang Punya Arti Tidak Pernah Dimiliki, Ia Harus Direbut.  
Dan arti Hidup Tidak Pernah Dipunyai Tetapi Harus Diperjuangkan.*

*(TB Mangunwijaya)*

### Kata Pengantar

Segala puji syukur kehadiran Allah SWT dengan segala rahmat dan hidayah sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul Analisa Penentuan Harga Jual terhadap Peningkatan Laba Pada Pabrik Gondorukem Dan Terpentin Garahan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember

Penulis menyadari dalam penulisan ini tidak terlepas dari bantuan banyak pihak berupa petunjuk, saran, maupun kritikan. Ucapan terima kasih dan penghargaan penulis sampaikan kepada :

1. Bapak Drs. Sarwedi, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
2. Bapak Dr. Hari Sukarno, MM selaku Koordinator Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Ekstension Universitas Jember.
3. Bapak Drs. H. Marjanto, MIM, selaku Pembimbing I dan Bapak Drs. Eka Bambang G, MM, selaku Pembimbing II. Yang telah banyak memberikan bimbingan, masukan, saran serta petunjuk demi penyelesaian skripsi ini.
4. Ibu Dra. Diah Yulisetiarni, M.Si dan Ibu Ika Barokah S., SE, MM, selaku Penguji yang telah banyak memberikan masukan dan kritikan.
5. Bapak Ir. Teguh Hadi Siswanto, MM, selaku Administratur Perum Perhutani KPH Jember yang telah memberikan ijin untuk mengadakan penelitian.
6. Bapak Drs. Adi Subarijanto, selaku Kepala Urusan Data dan Pelaporan KPH Jember yang telah banyak membantu penulis dalam proses pembuatan skripsi.
7. Bapak Ir. Hariyadi, selaku Kepala PGT Garahan Perum Perhutani KPH Jember.
8. Orangtuaku dan Keluargaku di Cepu dan Jember yang telah banyak membantu dan mendoakan kelancaran pembuatan skripsi ini.
9. Mas Is dan Mas Untung di Fakultas Ekonomi yang telah banyak membantu penulis.



10. Rekan-rekanku di KPH Jember (Bu Ririn, Mas Koko, P. Iwan, Mbak Evi, Mas Mat, Mbak Eti, Nyo ).
11. Saudara-saudaraku di Satmenwa 807 Universitas Jember (M.Inoel, M.Totok, Dyah, Umam, Dedi, Umi, Laela, Aris, Surya, Donald, Yusuf, Oyong, Dyah Ayu, Fitri, Yeremi.

Penulis menyadari dengan sepenuhnya bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan, untuk itu kritik dan saran sangat diperlukan untuk penyempurnaan pembuatan skripsi ini.

➔ Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis sendiri maupun bagi seluruh pembaca.

Jember, Desember 2005

Penulis ✍



DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	i
Halaman Surat Pernyataan .....	ii
Halaman Persetujuan .....	iii
Halaman Pengesahan .....	iv
Halaman Persembahan .....	v
Halaman Motto .....	vi
Kata Pengantar .....	vii
Daftar Isi .....	ix
Daftar Gambar .....	xii
Daftar Tabel .....	xiii
Daftar Lampiran .....	xiv
<b>I. PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Permasalahan .....	1
1.2 Pokok Permasalahan .....	2
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	3
1.4 Batasan Masalah .....	3
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya .....	4
2.2 Landasan Teori	
2.2.1 Pengertian Harga .....	4
2.2.2 Tujuan Penetapan Harga .....	5
2.2.3 Prosedur Penentuan Harga .....	6
2.2.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga .....	8
2.2.5 Macam-Macam Penentuan Harga Jual .....	10
2.2.6 Unsur-Unsur Yang Diperlukan Dalam Menentukan Harga .....	12
2.2.7 Getah Pinus	
2.2.7.1 Pinus Merkusi .....	14
2.2.7.2 Gondorukem Dan Terpentim .....	14
2.2.8 Ramalan Penjualan .....	15

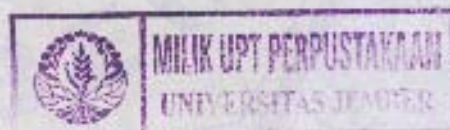
DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	i
Halaman Surat Pernyataan .....	ii
Halaman Persetujuan .....	iii
Halaman Pengesahan .....	iv
Halaman Persembahan .....	v
Halaman Motto .....	vi
Kata Pengantar .....	vii
Daftar Isi .....	ix
Daftar Gambar .....	xii
Daftar Tabel .....	xiii
Daftar Lampiran .....	xiv
<b>I. PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Permasalahan .....	1
1.2 Pokok Permasalahan .....	2
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	3
1.4 Batasan Masalah .....	3
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya .....	4
2.2 Landasan Teori	
2.2.1 Pengertian Harga .....	4
2.2.2 Tujuan Penetapan Harga .....	5
2.2.3 Prosedur Penentuan Harga .....	6
2.2.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga .....	8
2.2.5 Macam-Macam Penentuan Harga Jual .....	10
2.2.6 Unsur-Unsur Yang Diperlukan Dalam Menentukan Harga .....	12
2.2.7 Getah Pinus	
2.2.7.1 Pinus Merkusi .....	14
2.2.7.2 Gondorukem Dan Terpentin .....	14
2.2.8 Ramalan Penjualan .....	15



2.2.9 Ramalan Tingkat Persediaan .....	17
2.2.10 Anggaran Produksi .....	19
2.2.11 Biaya Bahan Baku .....	19
2.2.12 Biaya Tenaga Kerja Langsung .....	20
2.2.13 Biaya Overhead Pabrik (FOH) .....	21
2.2.14 Harga Pokok Produksi .....	21
2.2.15 Harga Jual Produk .....	22
2.2.16 Laporan Rugi / Laba .....	22
<b>III. METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Prosedur Pengumpulan Data	
3.1.1 Jenis Dan Sumber Data .....	23
3.2 Definisi Operasional .....	23
3.3 Metode Analisa Data	
3.3.1 Penentuan Volume Penjualan .....	24
3.3.2 Perhitungan Persediaan Akhir .....	24
3.3.3 Penyusunan Anggaran Produksi .....	25
3.3.4 Perhitungan Biaya Bahan Baku, Biaya Bahan Penolong, Biaya TKL dan Biaya FOH .....	26
3.3.5 Menentukan Harga Pokok Produksi .....	26
3.3.6 Menentukan Harga Jual Produk .....	27
3.3.7 Laporan Rugi / Laba .....	27
3.4 Kerangka Pemecahan Masalah .....	28
<b>IV. HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Sejarah Singkat PGT Garahan .....	29
4.2 Struktur Organisasi PGT Garahan KPH Jember .....	30
4.3 Tenaga Kerja	
4.3.1 Sistem Pengupahan .....	34
4.3.2 Hari Kerja dan Jam Kerja .....	35
4.4 Kegiatan Produksi	
4.4.1 Hasil Produksi .....	35
4.4.2 Bahan Baku dan Bahan Penolong .....	36

4.4.3 Mesin dan Peralatan Produksi .....	38
4.4.4 Proses Produksi .....	40
4.5 Pemasaran .....	42
4.6 Analisa Data	
4.6.1 Penentuan Volume Penjualan Tahun 2005 .....	46
4.6.2 Penentuan Persediaan Akhir .....	46
4.6.3 Penyusunan Anggaran Produksi .....	47
4.6.4 Penentuan Biaya Bahan Baku, Biaya Bahan Penolong, Biaya TKL dan Biaya FOH .....	47
4.6.5 Menentukan Harga Pokok Produksi .....	54
4.6.6 Menentukan Harga Jual Produk .....	54
4.6.7 Mengetahui Profitabilitas Perusahaan Dengan Menghitung Laba Rugi Perusahaan .....	55
V. SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan .....	59
5.2 Saran .....	60
DAFTAR PUSTAKA .....	62
LAMPIRAN	





**DAFTAR GAMBAR**

	Halaman
Gambar 1 Struktur Organisasi PGT Garahan Perum Perhutani KPH Jember .....	31
Gambar 2 Proses Produksi Getah Pinus Menjadi Gondorukem .....	41



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
4.1 Volume Produksi Gondorukem dan Terpentin .....	35
4.2 KPH Pemasok dan Jumlah Pasokan Getah Pinus ke PGI Garahan KPH Jember .....	36
4.3 Data Penjualan Gondorukem dan Terpentin Ke KPE .....	43
4.4 Data Penjualan Gondorukem dan Terpentin Ke Pihak III .....	44
4.5 Data Perkembangan Penjualan Gondorukem dan Terpentin .....	45
4.6 Persediaan Akhir Gondorukem Dan Terpentin .....	46
4.7 Perhitungan Anggaran Produksi .....	47
4.8 Daftar Harga Bahan Penolong Tahun 2005 .....	49
4.9 Data Sistem Pengupahan dan Upah TKL Tahun 2005 .....	50
5.1 Biaya Bahan Baku, Biaya Bahan Penolong dan Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2005 .....	51
5.2 Biaya Lain – Lain Tahun 2005 .....	52
5.3 Biaya FOH Tahun 2005 .....	53
5.4 Rekapitulasi Biaya Produksi Tahun 2005.....	54



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

1. Ramalan Volume Penjualan Gondorukem Semester II Tahun 2005
2. Ramalan Volume Penjualan Terpentin Semester II Tahun 2005
3. Perhitungan Persediaan Akhir Produk Gondorukem Semester II Tahun 2005
4. Perhitungan Persediaan Akhir Produk Terpentin Semester II Tahun 2005
5. Perhitungan Biaya Bahan Baku Tahun 2005
6. Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2005
7. Perhitungan Biaya Bahan Baku Penolong Gondorukem dan Terpentin 2005
8. Biaya Lain – Lain Tahun 2005
9. Lay out Processing PGT Garahan
10. Lay Out PGT Garahan
11. Struktur Organisasi PGT Garahan KPH Jember
12. Permohonan Ijin Penelitian
13. Surat Ijin Penelitian Dari Biro Rencbang Malang

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Permasalahan

Setiap perusahaan yang mempunyai tujuan untuk mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya akan berusaha mencapai tujuan yang diinginkan dengan melaksanakan berbagai macam usaha, antara lain dengan cara menekan biaya produksi serendah mungkin dan meningkatkan volume penjualan semaksimal mungkin. Untuk mencapai tujuan tersebut bukanlah suatu hal yang mudah untuk dilakukan oleh manajemen perusahaan. Perusahaan perlu membuat suatu sistem perencanaan dan pengendalian yang tepat, agar tujuan utama perusahaan yaitu memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya dapat tercapai.

Dalam hal ini perusahaan dituntut untuk dapat melihat berbagai kemungkinan dan kesempatan untuk meraih keuntungan yang maksimal. Oleh karena itu sangat diperlukan perencanaan maupun pengendalian bagi perusahaan baik untuk jangka panjang maupun jangka pendek. Sedangkan kegiatan pokok lainnya dari pihak manajemen perusahaan adalah melakukan perencanaan perusahaan yaitu memutuskan berbagai macam cara dan perumusan kebijakan yang akan dilaksanakan pada masa yang akan datang untuk mencapai tujuan perusahaan.

Salah satu kebijakan penting perusahaan adalah penentuan harga jual. Kebijaksanaan penentuan harga jual merupakan masalah kompleks yang harus dihadapi oleh pihak manajemen. Kebijaksanaan penentuan harga jual itu sendiri sangat dipengaruhi oleh dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal meliputi biaya produksi dan biaya-biaya lainnya yang relevan, target laba yang diinginkan, tujuan yang hendak dicapai oleh perusahaan, jenis produk yang akan dijual dan sebagainya. Sedangkan faktor eksternal meliputi tingkat persaingan, luas daerah pemasaran, selera konsumen, kebijakan pemerintah dan sebagainya. (Mas'ud, 1991 : 244).

Selain itu arti harga bagi perusahaan adalah sesuatu yang dapat memberikan hasil dengan menciptakan sejumlah pendapatan dan keuntungan bersih. Harga



suatu barang dapat juga mempengaruhi program pemasaran perusahaan. Dalam perencanaan barang misalnya, manajemen selalu ingin meningkatkan kualitas barang yang dihasilkan oleh perusahaannya. Keputusan ini dapat dilaksanakan apabila pasar dapat menerima suatu tingkat harga yang cukup tinggi untuk menutup biaya-biaya dalam proses meningkatkan kualitas produk.

Harga pun sering dijadikan indikator kualitas oleh para konsumen. Konsumen sering memilih harga yang lebih tinggi diantara 2 pilihan barang, karena adanya anggapan bahwa kualitasnya juga akan lebih baik. Selain itu konsumen sering pula menggunakan harga sebagai kriteria utama dalam mengukur nilai suatu barang. Barang dengan harga yang tinggi biasanya dianggap superior dan barang dengan harga yang lebih rendah dianggap inferior atau lebih rendah tingkatannya (Swasta, 1990 : 149).

Penetapan harga jual yang tidak tepat pun dapat mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Terlalu rendahnya harga jual akan dapat mengakibatkan tidak dapat ditutupinya biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan sedangkan terlalu tingginya harga barang yang diproduksi mengakibatkan semakin banyaknya barang yang tertimbun di gudang karena tidak laku di pasaran. Untuk itu pihak manajemen harus memperhatikan dengan baik mengenai kebijaksanaan penentuan harga jual tersebut. Hal ini berlaku terutama untuk perusahaan yang berkeinginan untuk meningkatkan volume penjualan dan mempertahankan tingkat keuntungan yang telah berhasil diraih.

## 1.2 Pokok Permasalahan

Pabrik Gondorukem dan Terpentin Garahan adalah perusahaan milik Perum Perhutani KPH Jember yang mengolah getah pinus menjadi produk gondorukem sebagai produk utama dan terpentin sebagai produk sampingan. Selama ini penentuan harga jual gondorukem dan terpentin pada PGT Garahan didasarkan pada ketentuan harga yang telah ditetapkan dan dikeluarkan oleh Pihak Direksi Perum Perhutani di Jakarta. Sehingga dapat dilihat di sini bahwa penentuan harga jual gondorukem maupun terpentin tidak secara langsung didasarkan pada perhitungan biaya produksi yang langsung ditanggung oleh PGT Garahan atau biaya produksi berdasarkan kenyataan di lapangan.

Berdasarkan permasalahan tersebut di atas, maka skripsi ini diberi judul “**Analisis Harga Jual Gondorukem dan Terpentin Terhadap Peningkatan Laba Pada Pabrik Gondorukem Dan Terpentin Garahan**”

### **1.3 Tujuan Dan Kegunaan Penelitian**

#### **1.3.1 Tujuan Penelitian**

- a. Menentukan Harga Jual Gondorukem dan Terpentin yang dapat memberikan keuntungan bagi Pabrik Gondorukem dan Terpentin Garahan.
- b. Membandingkan keuntungan yang didapat oleh PGT Garahan apabila mempergunakan harga jual yang dikeluarkan oleh Direksi Perum Perhutani dan Harga Jual analisis.

#### **1.3.2 Kegunaan Penelitian**

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi manajemen perusahaan PGT Garahan Perum Perhutani KPH Jember. Sebagai bahan pertimbangan dan sumbangan pemikiran bagi perusahaan dalam menentukan kebijaksanaan harga jual untuk masa yang akan datang.
- b. Bagi peneliti diharapkan akan memperoleh suatu tambahan wawasan mengenai cara menentukan harga jual yang tepat.

### **1.4 Batasan Masalah**

Supaya dalam pembahasan penelitian ini tidak menyimpang dari pokok permasalahan yang ingin dipecahkan, maka diperlukan adanya batasan permasalahan. Dalam penelitian ini batasan permasalahan terletak pada menganalisa harga jual berdasarkan harga Analisa dan harga Direksi pada produk gondorukem yang berupa padatan dan merupakan hasil dari penyulingan getah pohon pinus dan produk terpentin yang merupakan hasil penyulingan getah pohon pinus dan berupa cairan, produksi dari PGT Garahan.

Sedangkan data yang dianalisis adalah data yang dibuat dan dihasilkan oleh PGT Garahan dan Perum Perhutani KPH Jember Per Semester dari Tahun 2000 sampai Semester I Tahun 2005. Dalam 1 tahun dibagi menjadi 2 semester, dimana Semester I dimulai dari Bulan Januari sampai dengan Bulan Juni dan Semester II dimulai dari Bulan Juli sampai dengan Bulan Desember.



## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya

Penelitian serupa pernah dilakukan oleh Ari Wicaksono pada Perusahaan Sepatu 'Sempurna' di Magetan dengan judul "Penetapan Harga Jual Dengan Metode Direct Cost Pricing dalam Usaha Meningkatkan Profitabilitas Pada Perusahaan Sepatu Sempurna di Magetan". Hasil pada analisa tersebut memberikan suatu tingkat harga baru yang lebih tinggi dari harga sebelumnya. Dimana harga jual sepatu model VR yang semula seharga Rp. 45.000,-/pasang naik menjadi Rp. 45.958,92/pasang, sedangkan sepatu model VT yang semula Rp. 38.000/pasang naik menjadi Rp. 38.794/pasang. Dengan naiknya harga jual tersebut juga mengakibatkan naiknya Gross Profit Margin Ratio sebesar 11,9% untuk sepatu model VR dan 33,3 % untuk sepatu model VT. Akibat kenaikan harga tersebut maka jumlah kuantitas akan menurun, tetapi dapat diperoleh tingkat keuntungan yang lebih tinggi dengan adanya penghematan pada biaya variabel.

Sedangkan perbedaan antara penelitian yang disusun oleh Ari Wicaksono dengan penelitian ini adalah penelitian ini dilakukan pada Pabrik Gondorukem dan Terpentin Garahan milik Perum Perhutani KPH Jember di Jember, dengan produk yang dianalisa adalah gondorukem serta terpentin. Sedangkan perbedaan mendasar dari kedua penelitian ini adalah pada penggunaan analisa penentuan tingkat profitabilitas, dimana pada penelitian di atas menggunakan Gross Profit Margin Ratio sedangkan pada penelitian ini menggunakan full costing dan untuk mengetahui tingkat keuntungannya atau profitabilitas menggunakan perhitungan rugi laba.

### 2.2 Landasan Teori

#### 2.2.1 Pengertian Harga

Dalam teori ekonomi harga, nilai dan faedah merupakan istilah-istilah yang saling berhubungan. Faedah adalah atribut suatu barang yang dapat memuaskan kebutuhan, sedangkan nilai adalah ungkapan secara kuantitatif tentang kekuatan barang untuk dapat menarik barang lain dalam pertukaran. Untuk mengadakan pertukaran atau untuk mengukur nilai suatu barang, kita menggunakan uang, dan



istilah yang sering dipakai adalah harga. Jadi harga adalah nilai yang dinyatakan dalam bentuk rupiah. Biasanya dalam menetapkan harga didasarkan pada kombinasi barang secara fisik ditambah beberapa jasa lain serta keuntungan yang memuaskan.

Ada beberapa teori yang menjelaskan pengertian tentang harga, salah satunya mengungkapkan bahwa harga adalah satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa. (Tjiptono, 1995 : 118) Sedangkan pengertian harga yang lainnya adalah jumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. (Swasta, 1990 : 147)

Berdasarkan definisi tersebut diatas, kita dapat mengetahui bahwa harga yang dibayar oleh pembeli itu sudah termasuk pelayanan yang diberikan oleh penjual juga keuntungan yang diinginkan oleh penjual.

### 2.2.2 Tujuan Penetapan Harga

Pada dasarnya setiap perusahaan dalam menetapkan harga adalah untuk mencari atau mendapatkan laba atau keuntungan yang setinggi mungkin, tetapi ada beberapa tujuan yang mungkin diinginkan oleh perusahaan dalam menetapkan harga jual produknya, antara lain

1. Untuk mendapatkan laba maksimum

Semakin besar daya beli konsumen, maka semakin besar pula kemungkinan bagi penjual untuk menetapkan tingkat harga yang lebih tinggi. Dengan demikian penjual mendapatkan keuntungan maksimum sesuai dengan kondisi yang ada .

2. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan

Harga yang dicapai dalam penjualan, dimaksudkan pula untuk menutup investasi secara berangsur-angsur. Dana yang dipakai untuk mengembalikan investasi hanya bisa diambilkan dari laba perusahaan, dan laba hanya bisa diperoleh bilamana harga jual lebih besar daripada biaya keseluruhan.



### 3. Mencegah atau mengurangi persaingan

Tujuan mencegah atau mengurangi persaingan dapat dilakukan melalui kebijaksanaan harga. Ini terjadi bila penjual menawarkan barang dengan harga yang sama. Oleh karena itu persaingan hanya mungkin dilakukan tanpa melalui kebijaksanaan harga, tetapi dengan servis lain. Ini dinamakan persaingan bukan harga.

### 4. Mempertahankan atau memperbaiki market share

Memperbaiki market share hanya mungkin dilaksanakan bila kemampuan dan kapasitas produksi perusahaan masih cukup longgar, disamping juga kemampuan di bidang lain, seperti bidang pemasaran, keuangan dan sebagainya. (Swasta, 1990 : 148)

## 2.2.3 Prosedur Penentuan Harga

Apabila tujuan penetapan harga telah ditentukan maka tahap selanjutnya adalah prosedur penentuan harga. Namun tidak semua perusahaan menggunakan prosedur penentuan harga yang sama. Salah satu prosedur penentuan harga yang dapat dipakai oleh perusahaan antara lain :

### 1. Mengestimasi permintaan untuk barang tersebut

Pengestimasi permintaan tersebut dapat dilakukan dengan .

- a. Menentukan harga yang diharapkan (*expected price*), yaitu harga yang diharapkan dapat diterima oleh konsumen.
- b. Mengestimasi volume penjualan pada berbagai tingkatan harga. Hal ini menyangkut pula pertimbangan tentang masalah elastisitas permintaan suatu barang. Barang yang mempunyai pasar elastisitas akan diberi harga lebih rendah dari barang yang mempunyai permintaan inelastis. Selain itu mengestimasi volume penjualan pada berbagai tingkatan harga adalah penting dalam hubungannya dengan penentuan *break event point*.

2. Mengetahui lebih dulu reaksi dalam persaingan

Kondisi persaingan sangat mempengaruhi kebijaksanaan penentuan harga bagi perusahaan atau penjual. Oleh karena itu penjual perlu mengetahui reaksi persaingan yang terjadi di pasar serta sumber-sumber penyebabnya. Adapun sumber-sumber persaingan yang ada dapat berasal dari

- a. Barang sejenis yang dihasilkan oleh perusahaan lain.
- b. Barang pengganti atau substitusi.
- c. Barang-barang lain yang dibuat oleh perusahaan lain yang sama-sama menginginkan uang konsumen.

3. Menentukan market share yang diharapkan

Market share yang diharapkan oleh perusahaan biasanya akan dipengaruhi oleh kapasitas produksi yang ada, biaya ekspansi dan kemudian memasuki pasar.

4. Memilih strategi harga untuk mencapai target pasar.

Penjual dapat memilih diantara dua strategi harga yang dianggap paling ekstrim, yaitu

a. Skim The Cream Pricing (Skimming Pricing)

Merupakan strategi penetapan harga yang setinggi-tingginya. Harga yang tinggi tersebut dimaksudkan untuk menutup biaya penelitian, pengembangan dan promosi.

b. Penetration Pricing

Merupakan strategi penetapan harga yang serendah-rendahnya, yang bertujuan untuk mencapai volume penjualan sebesar-besarnya dalam waktu singkat. Strategi ini lebih agresif dan dapat memperkuat kedudukan perusahaan dalam persaingan.

5. Mempertimbangkan politik pemasaran perusahaan

Tahap selanjutnya dalam prosedur penentuan harga adalah mempertimbangkan politik pemasaran perusahaan dengan melihat pada barang, sistem distribusi dan program promosi yang dilakukan. Perusahaan tidak dapat menentukan harga suatu barang tanpa mempertimbangkan barang lain yang dijualnya. Demikian pula dalam saluran distribusinya,



harus diperhatikan ada atau tidaknya penyalur yang juga menerima sebagian dari harga jual. Bilamana tanggung jawab promosi dilimpahkan pada penyalur, maka margin yang akan diterima produsen menjadi lebih tinggi. (Swasta, 1990 : 150-152)

#### 2.2.4 Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat harga

Dalam kenyataan, tingkat harga yang terjadi dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut

##### 1. Keadaan ekonomi

Keadaan perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Pada periode resesi misalnya, merupakan suatu periode dimana harga berada pada suatu tingkat yang lebih rendah.

##### 2. Penawaran dan Permintaan

Permintaan adalah sejumlah barang yang dibeli oleh pembeli pada tingkat harga tertentu. Pada umumnya, tingkat harga yang lebih rendah akan mengakibatkan jumlah yang diminta lebih besar.

Penawaran merupakan kebalikan dari permintaan, yaitu suatu jumlah yang ditawarkan oleh penjual pada suatu tingkat harga tertentu. Pada umumnya, harga yang lebih tinggi mendorong jumlah yang ditawarkan lebih besar.

##### 3. Elastisitas Permintaan

faktor lain yang dapat mempengaruhi penentuan harga adalah sifat permintaan pasar. Sebenarnya sifat permintaan pasar ini tidak hanya mempengaruhi penentuan harganya tetapi juga mempengaruhi volume yang dapat dijual. Untuk beberapa jenis barang, harga dan volume penjualan ini berbanding terbalik, artinya jika terjadi kenaikan harga maka penjualan akan menurun dan sebaliknya.

##### a. Inelastis

Jika permintaan itu bersifat inelastis, maka perubahan harga akan mengakibatkan perubahan yang kecil pada volume penjualannya.

b. Elastis

Apabila permintaan itu bersifat elastis, maka perubahan harga akan mengakibatkan terjadinya perubahan volume penjualan dalam perbandingan yang lebih besar.

c. Unitary Elasticity

Apabila permintaan itu bersifat unitary elasticity, maka perubahan harga akan menyebabkan perubahan jumlah yang dijual dalam proporsi yang sama. Dengan kata lain penurunan harga sebesar 10 % akan mengakibatkan naiknya volume penjualan sebesar 10 % pula.

4. Persaingan

Harga jual beberapa macam barang sering dipengaruhi oleh keadaan persaingan yang ada. Banyaknya penjual dan pembeli ini akan mempersulit penjual perseorangan untuk menjual dengan harga lebih tinggi kepada pembeli yang lain. Selain persaingan murni, dapat pula terjadi keadaan persaingan lainnya, seperti

a. Persaingan tidak sempurna

Untuk barang-barang yang dihasilkan dari pabrik (barang-barang manufaktur) dengan merek tertentu kadang-kadang mengalami kesulitan dalam pemasarannya. Hal ini dapat disebabkan karena harganya lebih tinggi dari barang sejenis dengan merek lain. Keadaan pasar seperti ini disebut persaingan tidak sempurna, dimana barang tersebut telah dibedakan dengan memberikan merek.

b. Oligopoli

Dalam keadaan oligopoly beberapa penjual menguasai pasar, sehingga harga yang ditetapkan dapat lebih tinggi daripada kalau dalam persaingan sempurna.

c. Monopoli

Dalam keadaan monopoli jumlah penjual yang ada di pasar hanya satu, sehingga penentuan harga sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti : permintaan barang bersangkutan, harga barang substitusi atau pengganti, peraturan harga dari pemerintah.



### 5. Biaya

Biaya merupakan dasar dalam penentuan harga, sebab suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya akan mengakibatkan kerugian. Sebaliknya apabila suatu tingkat harga melebihi semua biaya, baik biaya produksi, biaya operasi maupun biaya non operasi, akan menghasilkan keuntungan.

### 6. Tujuan Perusahaan

Penetapan harga suatu barang sering dikaitkan dengan tujuan-tujuan yang akan dicapai. Setiap perusahaan tidak selalu mempunyai tujuan yang sama dengan perusahaan yang lainnya. Tujuan-tujuan yang hendak dicapai tersebut antara lain : laba maksimum, volume penjualan tertentu, penguasaan pasar dan kembalinya modal yang ditanam dalam jangka waktu tertentu.

### 7. Pengawasan Pemerintah

Pengawasan pemerintah juga merupakan faktor penting dalam menentukan harga. Pengawasan pemerintah tersebut dapat diwujudkan dalam bentuk : penentuan harga maksimum dan minimum, diskriminasi harga serta praktek-praktek lain yang mendorong atau mencegah usaha kearah monopoli.

## 2.2.5 Macam-Macam Penentuan Harga Jual

Ada beberapa cara penentuan harga jual yang dipakai oleh perusahaan sesuai dengan produk dan tujuan perusahaan itu sendiri. Salah satunya seperti yang diungkapkan oleh Supriyono (1991 : 257) sebagai berikut :

### 1. Gross Margin Pricing

Umumnya tetap digunakan oleh perusahaan perdagangan dimana jenis perusahaan ini tidak membuat sendiri produk yang dijual sehingga tidak banyak aktiva tetap yang digunakan. Caranya dengan menggunakan persentase tertentu diatas harga produk yang dibeli.

Dimana persentase ini disebut mark on prosentase atau mark-up. Prosentase ini meliputi dua komponen yaitu bagian untuk menutup biaya operasi dan bagian yang merupakan laba yang diinginkan. Penentuan harga jual dengan metode ini relative mudah yaitu dengan menentukan biaya barang yang dijual ditambah mark-up yang diinginkan perusahaan dengan rumus :



$$\text{Harga Jual} = \text{Cost Produk} + (\% \text{ Mark-Up} \times \text{Dasar Penentuan Mark-Up})$$

## 2. Direct Cost Pricing

Dikenal dengan nama marginal income pricing karena memperhitungkan biaya-biaya yang berhubungan secara proporsional dengan volume penjualan sehingga menghasilkan marginal income. Marginal income berapa yang dikehendaki atau kelebihan atas biaya-biaya variabel berapa yang diinginkan oleh perusahaan, hal ini sebagai dasar penetapan harga jual. Dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Harga Jual} = (\text{Biaya Produksi Variable} + \text{Biaya Lain-lain Variabel}) + (\% \text{ yang diinginkan} \times \text{Dasar Penentuan Laba})$$

## 3. Full Costing Pricing

Penentuan harga jual dengan metode ini hampir sama dengan metode Direct Cost Pricing, perbedaannya terletak pada dasar pembebanan costnya. Bedanya hanya pada semua biaya dipakai sebagai dasar untuk menentukan harga jual, yaitu

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya Produksi Total} + \text{Mark-Up (Biaya Produksi Total)} + \text{Biaya Operasi}$$

## 4. Time And Material Pricing

Metode yang banyak digunakan oleh perusahaan jasa ini menggunakan tarif tertentu yang ditentukan dari upah langsung dan tarif lainnya dari bahan baku masing-masing. Tarif ini dijadikan satu ditambah jumlah tertentu dari biaya tidak langsung serta laba yang diinginkan. Pengertian dari time dalam metode ini ditunjukkan oleh tarif per jam atau waktu dari tenaga kerja, dimana tarif tenaga kerja ini merupakan jumlah dari upah langsung dan premi pada karyawan.

Pengertian dari material adalah semua beban yang dimaksud dalam faktur pembelian material yang digunakan untuk job tertentu ditambah handling dari material tersebut serta dari penggunaan material.

## 5. Return Of Capital Employed Pricing

Metode ini prosedurnya dengan menentukan prosentase mark-up tertentu dari capital yang dianggap mempunyai peranan dalam memproduksi produk.



$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Total Cost} + (\% \times \text{Total Capital Employed})}{\text{Volume Penjualan Dalam Unit}}$$

### 2.2.6 Unsur-unsur yang Diperlukan Dalam Penentuan Harga

Ada beberapa unsur yang diperlukan dalam penentuan harga yaitu biaya produksi dan biaya komersial. Biaya produksi yaitu semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan proses pengolahan bahan baku hingga menjadi barang jadi (Supriyono, 1991 : 193). Adapun elemen-elemen biaya produksi yang dimaksud adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Biaya komersial adalah semua biaya yang berhubungan dengan fungsi pemasaran atau biaya yang dikeluarkan dan mulai diperhitungkan pada waktu barang-barang tersebut selesai diproduksi dan siap dijual.

Adapun elemen-elemen biaya komersial adalah biaya pemasaran dan biaya administrasi dan umum. Jadi penggolongan biaya produksi dan komersial merupakan biaya yang terjadi karena kegiatan perusahaan untuk mencapai tujuannya, sehingga merupakan pengeluaran keseluruhan dari awal sampai akhir kegiatan dan terjadi pada suatu periode (Supriyono, 1991: 93).

#### 1. Elemen biaya produksi terdiri dari

##### a. Biaya Bahan Baku.

Biaya bahan baku adalah harga perolehan berbagai macam bahan baku yang dipakai dalam kegiatan pengolahan produk dan pemakaiannya dapat diidentifikasi. Bahan dapat digolongkan ke dalam bahan baku dan bahan penolong., tetapi untuk pemakaian bahan penolong dan pembuatan produk, perhitungan biayanya diperlakukan sebagai elemen biaya overhead pabrik.

##### b. Biaya Tenaga Kerja.

Tenaga kerja adalah semua karyawan yang memberikan jasa kepada perusahaan. Pengalokasian biaya tenaga kerja menurut fungsinya digolongkan menjadi biaya tenaga kerja langsung dan biaya tenaga kerja tidak langsung. Biaya tenaga kerja langsung adalah balas jasa yang diberikan oleh perusahaan kepada tenaga kerja yang manfaatnya dapat diidentifikasi pada produk yang dihasilkan. Biaya tenaga

kerja tidak langsung adalah biaya tenaga kerja yang tidak dapat dilihat manfaatnya pada produk yang dihasilkan, biaya ini diperlakukan sebagai biaya overhead pabrik.

c. Biaya Overhead Pabrik (BOP).

Biaya overhead pabrik adalah biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja, yang elemen-elemennya dapat digolongkan ke dalam biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja langsung, biaya depresiasi, biaya listrik dan biaya air pabrik, biaya asuransi pabrik dan biaya overhead pabrik.

2. Elemen biaya komersial terdiri dari

a. Biaya Pemasaran.

Biaya pemasaran meliputi semua biaya dalam rangka untuk melakukan kegiatan pemasaran atau kegiatan untuk menjual barang dan jasa perusahaan kepada para pembeli sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas sesuai dengan fungsi pemasaran. Biaya pemasaran dibedakan menjadi biaya untuk menimbulkan pesanan dan biaya untuk melayani pesanan. Biaya untuk menimbulkan pesanan dibagi lagi menjadi biaya fungsi promosi dan advertensi dan biaya penjualan. Biaya untuk melayani pesanan dibagi juga menjadi biaya fungsi penggudangan dan penyimpanan produk, biaya pengepakan dan pengiriman dan biaya pemberian kredit dan penagihan piutang.

b. Biaya Administrasi Dan Umum.

Biaya administrasi dan umum meliputi semua biaya dalam rangka melaksanakan fungsi administrasi dan umum yaitu biaya perencanaan, penentuan strategi, kebijaksanaan, pengarahan dan pengendalian kegiatan agar berdaya guna dan berhasil guna. Biaya ini umumnya digolongkan menjadi menjadi biaya direksi dan staff, biaya fungsi keuangan, biaya fungsi personalia, biaya humas dan keamanan serta biaya administrasi dan umum lainnya.



### 2.2.7 Getah Pinus

#### 2.2.7.1 Pinus Merkusi

Pinus adalah suatu genus yang mempunyai 49 spesies yang tersebar di seluruh dunia. Di Indonesia pinus merkusi tersebar secara alami di Sumatra, yaitu Aceh, Tapanuli dan Kerinci. Secara umum penyebarannya dapat dikelompokkan sebagai berikut :

- a. Tumbuh di tanah  $5^{\circ}$  -  $2^{\circ}$  LU, di areal padang savana serta membentuk tegakan-tegakan murni atau terpencar sendiri-sendiri. Tinggi tempat dari 200-2.000 m diatas permukaan laut. Pertumbuhan optimal berada pada ketinggian 800-1.500 m di atas permukaan laut.
- b. Tumbuh  $1^{\circ} 40'$  -  $1^{\circ} 6'$  LS. Terjadi hanya disebelah selatan equator. Jenis ini tumbuh berkelompok. Tinggi tempat 1.000 - 2.000 m diatas permukaan laut. Di daerah Gayo merupakan daerah Pinus Merkusi ditemukan sebagai tegakan alam.

Dimasing-masing daerah, Pinus Merkusi mempunyai nama-nama daerah yang berlainan. Pada beberapa daerah di Sumatra, Pinus Merkusi biasa disebut Susugi atau Sugi. Di Aceh disebut dengan Uyam, sedangkan di Tapanuli disebut dengan nama Tusam (Kasmudjo, 1982 : 80). Sedangkan pengertian getah pinus sebagai suatu substansi yang transparan, mempunyai daya lekat dan viskos. Susunan kimianya kompleks dan terdiri dari terpene-pene dan rosin penghasil asam-asam dengan berat molekul yang tinggi. Getah ini larut dalam alkohol, benzene, ether dan beberapa pelarut organik namun tidak larut dalam air. Getah pinus tersusun atas 66% resin, 25% terpenin, 7% bahan netral yang tidak menguap dan 2% air.

#### 2.2.7.2 Gondorukem dan Terpentin

Gondorukem dan terpenin merupakan suatu produk dari pengolahan getah pinus. Gondorukem merupakan padatan berwarna kuning hasil penyulingan dari getah pohon pinus. Sedangkan terpenin merupakan hasil penyulingan getah pohon pinus yang berupa cairan. Gondorukem yang berupa padatan dan terpenin yang berupa cairan dikemas secara baik dan kuat dengan mempergunakan bahan yang dapat mempertahankan mutunya. Pengemasannya dilakukan dengan

menggunakan drum baja lapis seng tebal (BJLS) 25 atau berukuran tebal 0,25 mm.

Berdasarkan cara perolehan, getah pinus dikenal 3 macam cara pengolahan getah pinus menjadi gondorukem dan terpentin, yaitu

1. Pengolahan getah pinus sadapan, ada 3 macam
  - a. Cara perebusan (pemanasan langsung)
  - b. Pengolahan bertahap (dengan uap)
  - c. Pengolahan kontinue (dengan uap)
2. Pengolahan sisa kayu pinus, setelah diperoleh getahnya baru diolah.
3. Tale oil proses, yaitu pemilihan kembali getah pinus pada proses pembuatan kertas dengan bahan baku kayu pinus.

Dari tiga cara tersebut, cara pertama lebih banyak dilakukan karena dapat dilakukan dengan lebih cepat dan dapat diusahakan dalam skala besar. Produk gondorukem dipergunakan sebagai bahan baku industri kertas, sabun, vernish, semir sepatu, isolasi alat listrik, tinta cetak, dan bahan pembuatan kaleng, aspal, plitur, industri insektisida dan disinfektan, cat galangan kapal, sepatu karet sintesis. Sedangkan untuk produk terpentin dipergunakan sebagai bahan baku pembuatan minyak cat, campuran bahan pelarut, industri farmasi, minyak pelumas, dan bahan kosmetik.

#### 2.2.8 Ramalan Penjualan

Ramalan penjualan merupakan suatu perkiraan atau estimasi penjualan yang akan terjadi di masa yang akan datang untuk menghadapi ketidakpastian. Dalam dunia usaha sering berhadapan dengan keadaan yang tidak pasti, akan tetapi suatu perusahaan tidak akan menjalankan aktivitasnya dengan baik tanpa adanya suatu rencana, walaupun rencana tersebut hanyalah merupakan hasil dari suatu ramalan. Namun demikian bila ramalan tersebut atas dasar pemikiran dan perkiraan yang rasional serta dengan teknik-teknik tertentu maka hasilnya akan lebih baik daripada tanpa rencana sama sekali. Oleh karena itu penentuan peramalan haruslah tepat sehingga dapat membuat estimasi kegiatan di masa yang akan datang dengan berdasarkan pada pengalaman-pengalaman masa lalu.



Sedangkan pengertian dari ramalan penjualan adalah : sesuatu perkiraan atas ciri kuantitatif dan kualitatif termasuk harga dan perkembangan pasar suatu produk yang diproduksi suatu perusahaan, dalam jangka waktu tertentu di masa yang akan datang (Adisaputra dan Marwan Asri, 2000 : 57)

Dalam penentuan ramalan penjualan, perlu juga diperhatikan kemungkinan terjadinya perubahan-perubahan di masa yang akan datang seperti : perubahan selera konsumen, perubahan tingkat harga dan penemuan-penemuan baru (kemajuan teknologi). Dari ramalan penjualan ini maka pimpinan menentukan prinsip kebijaksanaan dalam penyusunan anggaran untuk menjalankan aktivitasnya di masa yang akan datang. Dalam penelitian ini digunakan metode ramalan berdasarkan statistik, tetapi pada dasarnya ada empat cara yang dapat digunakan untuk meramalkan tingkat penjualan, yaitu

1. Berdasarkan pendapat, dapat berupa
  - a. Pendapat dari pembeli (survey konsumen)
  - b. Pendapat dari salesman
  - c. Pendapat dari manajer cabang atau daerah pemasaran
  - d. Pendapat dari para ahli
2. Berdasarkan statistik, dapat berupa
  - a. Analisis Trend
  - b. Analisis Korelasi
3. Berdasarkan Metode Khusus, Dapat berupa
  - a. Analisis Product Line
  - b. Analisis Industri
  - c. Analisis Penggunaan Akhir
  - d. Metode Eksperimentasi

#### Metode Ramalan Penjualan Berdasarkan Statistik

Metode ini menggunakan data berupa angka-angka pada dasarnya dapat digunakan dengan analisa trend dan analisa korelasi. Analisa trend merupakan gerakan jangka panjang, naik turun serta cenderung kearah menaik atau menurun. Analisa trend time series menggunakan tahun pertama sebagai tahun dasar dalam usaha menghitung ramalan penjualan. Hal ini dapat dibenarkan bila keadaan



perekonomian relative stabil tetapi bila kondisi perusahaan mengalami fluktuasi penjualan yang tajam metode ini kurang tepat sebagai periode dasar.

Sedangkan analisis dengan least square menggunakan periode dasar tengah dalam usaha meramalkan penjualannya. Hal ini dapat dibenarkan apabila pada periode dasar tidak terdapat perbedaan yang mencolok dengan data observasi sebelum dan sesudah periode dasar.

Analisis korelasi pada dasarnya memperhitungkan variabel yang dianggap berpengaruh sekali terhadap penjualan. Sehingga dalam hal ini jelas tidak hanya variabel waktu saja yang mendapat perhatian sehingga dapat dianggap baik sejauh variabel selain waktu dapat dilacak kebenarannya dan mempunyai pengaruh yang dominan terhadap hasil penjualan maupun kegunaan perusahaan. Apabila variabel tersebut tidak jelas pengaruhnya terhadap hasil penjualan maka metode regresi akan menyesatkan.

#### 2.2.9 Ramalan Tingkat Persediaan

Persediaan selalu dibutuhkan oleh setiap perusahaan. Tanpa persediaan perusahaan akan dihadapkan pada resiko tidak dapat memenuhi keinginan konsumen yang membutuhkan produknya. Hal ini berarti akan kehilangan kesempatan memperoleh keuntungan yang seharusnya diperoleh. Pada dasarnya adanya persediaan akan dapat membantu mempermudah dan memperlancar jalannya operasional perusahaan, selanjutnya menyampaikan pada konsumen. Sehingga perusahaan harus selalu berhati-hati dalam mempertimbangkan kebijaksanaan tentang berapa besarnya persediaan barang yang harus ada. Sedangkan tujuan dari disusunnya kebijaksanaan tentang persediaan adalah : (Adisaputo dan Marwan Asri, 2000 : 192)

1. Untuk menempatkan perusahaan pada posisi yang selalu siap melayani penjualan, baik pada saat biasa atau pada saat ada pesanan secara mendadak.
2. Untuk membantu tercapainya kapasitas produksi yang kontinyu dan seimbang. Pada waktu permintaan tinggi, perusahaan tidak perlu memaksakan diri sehingga bekerja dengan kapasitas penuh, sebaliknya pada waktu permintaan rendah, kelebihan produksi disimpan sebagai persediaan.



Untuk memungkinkan tercapainya sasaran di atas, ada beberapa faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan sebelum diputuskan berapa besarnya persediaan. Faktor-faktor tersebut antara lain : (Adisaputro dan Marwan Asri, 2000 : 193)

1. Daya tahan barang yang akan disimpan.
2. Sifat penawaran (Bahan Mentah)

Apabila bahan mentah selalu tersedia di pasar sepanjang tahun maka besarnya persediaan bahan mentah dapat ditekan. Sebaliknya bila penawaran bahan mentah bersifat musiman maka besarnya harus disesuaikan pula.

3. Biaya-biaya yang akan timbul, seperti
  - a. Sewa gudang
  - b. Biaya Pemeliharaan
  - c. Biaya Asuransi
  - d. Pajak atas barang di gudang
  - e. Modal yang diserap
  - f. Bunga Pinjaman, dan lain-lain
4. besarnya modal kerja yang tersedia
5. Resiko-resiko yang nantinya harus ditanggung, baik dari manusia, alam maupun sifat barang itu sendiri.

Untuk menentukan besarnya persediaan dapat dilakukan perhitungan dengan cara-cara sebagai berikut :

1. Disesuaikan dengan kebutuhan. Apabila kebutuhan bahan atau barang setiap periode sama maka digunakan rata-rata sederhana, sedangkan apabila kebutuhan bahan atau barang setiap periode tidak sama maka dipakai rata-rata bergerak.
2. Dengan ditentukan terlebih dahulu batas maksimum dan minimum perusahaan.
3. Dengan menghitung tingkat perputaran persediaan. Banyak perusahaan mengambil tingkat perputaran persediaan sebagai dasar untuk menentukan tingkat persediaan.

### 2.2.10 Anggaran Produksi

Penentuan besarnya produksi pada periode yang akan datang ditentukan dari pembuatan anggaran produksi berdasarkan pada ramalan penjualan yang telah dibuat untuk periode yang sama. Hal ini menunjukkan bahwa semua hal yang berhubungan dengan produksi diselaraskan dengan kemampuan menjual.

Sedangkan pengertian anggaran produksi dalam arti luas berupa penjabaran rencana penjualan menjadi rencana produksi. Sedangkan rencana produksi dalam arti sempit, disebut juga anggaran jumlah yang harus diproduksi yang merupakan suatu perencanaan tingkat atau volume barang yang harus diproduksi oleh perusahaan agar sesuai dengan volume tingkat penjualan yang direncanakan. Jelaslah bahwa anggaran produksi mempunyai fungsi sebagai alat perencanaan, pengkoordinasian dan pengawasan. (Adisaputro dan Marwan Asri, 2000 : 181)

Tujuan disusunnya anggaran produksi antara lain :

1. Menunjang kegiatan penjualan sehingga barang dapat disediakan sesuai dengan yang telah direncanakan.
2. Menjaga tingkat persediaan yang memadai. Artinya tingkat persediaan yang tidak terlalu besar dan tidak terlalu kecil.
3. Mengatur produksi sedemikian rupa sehingga biaya-biaya produksi yang ditanggung perusahaan dapat diminimalkan.

Anggaran produksi merupakan dasar untuk penyusunan anggaran-anggaran lain seperti penentuan anggaran bahan baku, tenaga kerja langsung dan anggaran biaya overhead pabrik.

### 2.2.11 Biaya Bahan Baku

Sebagai lanjutan dari pembahasan anggaran produksi, akan dibahas pula hal-hal yang menyangkut penyusunan kebutuhan bahan baku. Bahan baku yang digunakan dalam proses produksi, dapat dikelompokkan menjadi 2 yaitu, Bahan Baku Langsung (Direct Material) dan Bahan Baku Tidak Langsung (Indirect Material). Sedangkan pengertian dari bahan baku langsung adalah bahan baku yang membentuk dan merupakan bagian produk jadi yang biayanya dengan mudah ditelusuri dari biaya produk tersebut (Supriyanto, 1995 : 211).



Biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku langsung ini mempunyai hubungan yang erat dan sebanding dengan jumlah barang jadi yang dihasilkan. Sehingga biaya bahan baku langsung merupakan biaya variabel bagi perusahaan atau berubah secara proporsional dengan perubahan output.

Sedangkan pengertian dari bahan baku tak langsung menurut Supriyanto (1995 : 211) adalah bahan baku yang dipakai dalam proses produksi tetapi biayanya sulit ditelusuri dari biaya produk tersebut. Pengertian lain dari bahan baku tak langsung adalah bahan baku yang ikut berperan dalam proses produksi tetapi tidak secara langsung tampak pada barang jadi yang dihasilkan. (Adisaputro & Marwan Asri, 2000 : 213). Bahan baku tak langsung ini akan direncanakan dalam anggaran biaya overhead pabrik.

Secara ringkas tujuan anggaran kebutuhan bahan baku dapat dikatakan sebagai berikut : (Adisaputro & Marwan Asri, 2000 : 214)

- a. Memperkirakan jumlah kebutuhan bahan baku
- b. Memperkirakan jumlah pembelian bahan baku yang diperlukan.
- c. Sebagai dasar untuk memperkirakan kebutuhan dana yang diperlukan untuk melaksanakan pembelian bahan baku.
- d. Sebagai dasar perkiraan komposisi harga pokok pabrik karena penggunaan bahan baku dalam proses produksi.

Estimasi jumlah kebutuhan bahan baku memerlukan 2 data penting yaitu rencana produksi (data diambil dari anggaran/budget produksi) dan tingkat penggunaan satandard (SUR atau Standart Usage Rate).

#### 2.2.12 Biaya Tenaga Kerja Langsung

Pada setiap perusahaan tentu ada biaya yang dikeluarkan untuk keperluan tenaga kerja. Tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi yang utama dan selalu ada dalam perusahaan, meskipun perusahaan tersebut sudah menggunakan peralatan modern atau mesin-mesin. Mesin-mesin yang bekerja untuk perusahaan tentu saja perlu ditangani oleh tenaga manusia, meskipun sudah banyak mesin yang bekerja otomatis. Biaya tenaga kerja merupakan pengeluaran yang diberikan kepada semua orang yang bekerja di dalam perusahaan mulai dari pucuk pimpinan sampai dengan pekerja operasional. Pada umumnya biaya tenaga kerja merupakan



biaya yang paling tinggi dibandingkan dengan biaya lain dalam perusahaan. Sehingga perencanaan yang efektif dan pengendalian yang sistematis terhadap biaya tenaga kerja adalah sangat penting dan mendasar.

Tenaga kerja itu sendiri dibedakan menjadi 2 yaitu tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung. Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang secara langsung terlibat dalam proses produksi dan biayanya dikaitkan pada biaya produksi atau pada barang yang dihasilkan. Sedangkan tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang tidak terlibat langsung pada proses produksi dan biayanya dikaitkan pada biaya overhead pabrik. (Adisaputro dan Marwan Astri, 2000 : 257)

#### 2.2.13 Biaya Overhead Pabrik atau FOH (Factory Overhead)

Biaya-biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi sangat kompleks jenisnya. Sedangkan yang dikategorikan sebagai biaya overhead pabrik adalah biaya-biaya dalam pabrik yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka proses produksi atau biaya yang merupakan bagian dari keseluruhan biaya produksi yang tidak dapat ditelusuri pada produk atau kegiatan tertentu. Biaya overhead pabrik itu sendiri terdiri dari : bahan baku penolong, tenaga kerja tidak langsung, penyusutan, pemeliharaan dan lain-lain. (Supriyanto, 1995 : 56).

Sedangkan biaya overhead pabrik timbul karena pemakaian fasilitas untuk mengolah barang berupa mesin, alat-alat tempat kerja dan kemudahan lain, selain itu dapat dikatakan bahwa biaya overhead pabrik adalah semua biaya selain biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung. Biaya overhead itu sendiri mengacu kepada semua biaya produksi tidak langsung, misalnya : biaya listrik, biaya air, biaya sewa gedung, biaya penyusutan, biaya pemeliharaan, biaya pajak PBB, upah tidak langsung, bahan tidak langsung dan lain-lain. (Sunarto, 2003 : 5)

#### 2.2.14 Harga Pokok Produksi

Pengertian Harga Pokok Produksi menurut Sunarto (2003 : 37) adalah suatu unsur dalam mempersiapkan Laporan Rugi/Laba, dimana bentuk yang diperlihatkan adalah biaya memproduksi selama periode akuntansi. Pengertian lain dari Harga Pokok Produksi adalah perhitungan harga pokok dengan menunjukkan penyerapan terhadap bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan



biaya overhead pabrik. Laporan harga pokok produksi dirancang untuk memberikan informasi tentang elemen-elemen biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. (Haryono, 2001 : 414)

#### 2.2.15 Harga Jual Produk

Pengertian Harga Jual Produk menurut Basu Swasta (1990 : 147) adalah harga per satuan unit produk yang ditetapkan atau harga yang ditentukan oleh penjual atau produsen berdasarkan biaya per unit ditambah jumlah tertentu untuk menutup laba yang diinginkan pada unit tersebut.

#### 2.2.16 Laporan Rugi / Laba

Salah satu pengertian Laporan Rugi/Laba menurut Suhardi (1981 : 54) adalah laporan yang menceritakan bagaimana terjadinya laba dan rugi selama 1 periode, sedangkan yang dijelaskan dalam laporan ini hanya 2 hal yaitu uraian tentang biaya seluruhnya dan uraian tentang penghasilan seluruhnya selama periode yang bersangkutan yaitu periode yang dilaporkan. Sedangkan pengertian laporan rugi/laba yang lain adalah suatu daftar iktisar hasil dan biaya suatu perusahaan selama 1 periode tertentu. Laporan ini disebut juga dengan istilah daftar Hasil dan Biaya. (Hadibroto, 1978 : 27)

Pengertian Laporan Rugi/Laba yang ketiga adalah bentuk yang memperlihatkan unsur-unsur yang dipakai dalam memperoleh laba bersih perusahaan pada periode akuntansi. (Siegel & Shim, 2000 : 229) Sedangkan tujuan penyusunan Laporan Rugi/Laba adalah untuk mengukur kemajuan atau perkembangan perusahaan dalam menjalankan fungsinya sehubungan dengan sifat kegiatan perusahaan. Bagi perusahaan, perhitungan rugi/laba dipergunakan sebagai alat pengukur perkembangan perusahaan dalam penjualan dan biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan operasi perusahaan. Selisih dari hasil dan biaya akan merupakan laba atau rugi untuk periode tersebut.

### III. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Prosedur Pengumpulan Data

##### 3.1.1 Jenis Dan Sumber Data

###### 1. Data Primer

Data yang diperoleh langsung dari perusahaan yang berkaitan dengan obyek yang diteliti.

###### 2. Data Sekunder

Data yang diperoleh dari berbagai sumber yang ada kaitannya dengan obyek yang diteliti. Salah satunya yaitu dari berbagai buku atau literature yang ada kaitannya dengan obyek yang diteliti.

#### 3.2 Definisi Operasional

1. Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya.

Sedangkan pengertian dari harga jual adalah harga per satuan unit produk yang ditetapkan atau harga yang ditentukan oleh penjual atau produsen berdasarkan biaya per unit ditambah jumlah tertentu untuk menutup laba yang diinginkan pada unit tersebut.

Pada dasarnya setiap perusahaan dalam menetapkan harga didasarkan pada tujuan seperti mendapatkan laba maksimal, mendapatkan pengembalian dari investasi yang telah ditargetkan, mencegah atau mengurangi persaingan serta untuk mempertahankan atau memperbaiki market share.

2. Gondorukem adalah produk berbentuk padat dan berwarna kuning hasil dari penyulingan getah pohon pinus. Sedangkan terpentin adalah produk berbentuk cairan berwarna putih hasil dari penyulingan getah pohon pinus.
3. Laba adalah selisih antara penerimaan dan biaya, atau masukan / pengembalian positif yang berasal dari Investasi atau kegiatan ekonomi yang dilakukan individu-individu atau kelompok.



### 3.3 Metode Analisa Data

Metode analisa data yang digunakan untuk memecahkan masalah adalah sebagai berikut :

#### 3.3.1 Penentuan Volume Penjualan Tahun 2005

Untuk menentukan volume penjualan tahun 2005 digunakan peramalan dengan Metode Least Square. Hal ini disebabkan karena metode least square menggunakan periode dasar tengah dalam usaha meramalkan penjualannya, selain itu periode dasar yang digunakan tidak mempunyai perbedaan yang mencolok dengan data observasi baik sebelum maupun sesudah periode dasar.

Untuk formula dari metode least square itu sendiri adalah sebagai berikut :

(Adisaputro & Marwan Asri, 2000 : 159)

Persamaan Trend :  $Y = a + b(x)$

Dimana :

$$a = \frac{\sum Y}{n} \qquad b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

Keterangan :

- Y : Besarnya penjualan yang akan diramalkan
- a : Konstanta atau penjualan pada waktu  $X = 0$
- b : Lereng Garis Lurus / Koefisien kemiringan trend
- x : Satuan waktu
- n : Banyaknya data

#### 3.3.2 Perhitungan Persediaan Akhir Tahun 2005

Agar dapat menempatkan perusahaan pada posisi yang selalu siap dalam melayani penjualan baik pada saat biasa maupun bila ada pesanan serta agar tercapai kontinuitas dan keseimbangan atas kapasitas produksi, maka perusahaan harus dapat mempertimbangkan secara tepat berapa besar persediaan barang atau bahan baku yang harus ada. Sehingga perlunya diketahui besarnya persediaan awal dan persediaan akhir barang atau bahan baku pada perusahaan tersebut. Untuk mengetahui besarnya persediaan akhir tahun 2005 dapat digunakan formula sebagai berikut : (Adisaputro & Marwan Asri, 2000 : 195)

$$\text{ITO} : \frac{\text{Volume Penjualan}}{\text{Persediaan rata-rata}}$$

$$\text{ITO}_{ox} : \frac{\text{Volume Penjualan}_{ox}}{\text{Persediaan rata-rata}_{ox}} \longrightarrow \frac{\text{ITO}_{ox} : \text{Volume Penjualan}_{ox}}{\frac{(\text{Persd. Awal}_{ox} + \text{Persd. Akhir}_{ox})}{2}}$$

$$\text{ITO}_{ox} : \frac{\text{Volume Penjualan}_{oy}}{\text{Persediaan rata-rata}_{oy}} \longrightarrow \frac{\text{P. Rata-rata}_{oy} : \text{Vol. Penjualan}_{oy}}{\text{ITO}_{ox}}$$

$$\text{P. Rata-Rata}_{oy} : \frac{\text{P. Awal}_{oy} + \text{P. Akhir}_{oy}(x)}{2}$$

$$\text{P. Akhir}_{oy}(x) : (\text{P. Rata-Rata}_{oy} \times 2) - \text{P. Awal}_{oy}$$

Untuk volume penjualan tahun 2005 diperoleh dari hasil peramalan volume penjualan dengan menggunakan metode least square.

### 3.3.3 Penyusunan Anggaran Produksi (Budget Produksi)

Penyusunan besarnya produksi atau budget produksi merupakan suatu kegiatan yang sangat penting bagi perusahaan, terutama untuk penentuan besarnya jumlah produksi di masa yang akan datang. Dengan adanya penyusunan anggaran produksi dapat diketahui dan dijaminnya penjualan yang telah dianggarkan dan keperluan persediaan. (Siegel & Shim, 2000 : 358) Selain itu budget produksi dapat pula dipergunakan sebagai dasar dalam penyusunan anggaran-anggaran lainnya.

Sedangkan rumus yang kali ini akan dipergunakan untuk menghitung budget produksi adalah sebagai berikut : (Adisaputro dan Asri, 2000 : 183)

Volume Penjualan	xx	
Tingkat Persediaan Akhir	xx	-
<hr/>		+
Jumlah Kebutuhan	xx	
Tingkat Persediaan Awal	xx	-
<hr/>		
Budget Produksi	xx	



### 3.3.4 Perhitungan Biaya bahan Baku, Biaya Bahan Penolong, Biaya Tenaga Kerja Langsung dan FOH

#### 1. Perhitungan Biaya Bahan Baku Dan Bahan Penolong

Untuk menghitung biaya bahan baku utama dan bahan penolong yang dipakai untuk memproduksi gondorukem dan terpentin digunakan formula sebagai berikut :

$$\text{Biaya Bahan Baku atau Bahan Penolong} = \text{SUR} \times \text{Harga per Satuan}$$

SUR : Standart Used Rate adalah tingkatan/standart pemakaian bahan baku baik yang utama maupun penolong. Biasanya SUR telah ditetapkan oleh perusahaan untuk masing-masing produk.

#### 2. Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung

Untuk menghitung biaya Tenaga Kerja Langsung dengan sistem upah harian digunakan formula sebagai berikut :

$$\text{Biaya TKL} = \text{Jumlah TKL} \times \text{Upah} / \text{Hari} \times \text{Jumlah Hari Kerja}$$

#### 3. Perhitungan Biaya Overhead Pabrik / Factory Overhead (FOH)

Sedangkan untuk menentukan besarnya tarif FOH digunakan formula yang metode pembebanannya berdasarkan kapasitas normal yang berlaku yaitu sebagai berikut :

$$\text{Tarif FOH / Kg} = \frac{\text{Anggaran Biaya FOH} / \text{Kapasitas Normal}}{\text{Kapasitas Normal}}$$

### 3.3.5 Menentukan Harga Pokok Produksi

Untuk menentukan Harga Pokok Produksi (HPP) dapat digunakan formula sebagai berikut :

Biaya Bahan Baku	xxx
Biaya Tenaga Kerja Langsung	xxx
Biaya Bahan Baku Penolong	xxx
Biaya FOH :	
- Biaya Pemasakan	xxx
- Biaya Penyusutan	xxx
- Biaya Pemeliharaan	xxx +
H P P	xxx

### 3.3.6 Penentuan Harga Jual Produk

Untuk menentukan harga jual produk digunakan metode penentuan harga dengan pendekatan Full Costing Pricing. Penentuan harga dengan metode ini ditekankan pada semua biaya dipakai sebagai dasar untuk menentukan harga jual dan persentase mark-up yang telah digunakan perusahaan.

Pengertian dari mark up itu sendiri adalah pembesaran atau melebihi biaya yang akan dikeluarkan. Biasanya digunakan untuk tujuan mengantisipasi atau menutupi biaya lain yang bisa sewaktu-waktu timbul atau munculnya biaya-biaya yang tidak terduga, serta bagian dari laba yang diinginkan. Biasanya maksimum mark up adalah sebesar 20%.

Formula yang digunakan untuk menentukan harga Jual Produk adalah sebagai berikut : (Mas'ud, 1991 : 251)

$$\text{Harga Jual} = (\text{Biaya Produksi Total} + \text{Total Biaya Operasi}) + (\% \text{ Mark Up} \times \text{Total Biaya Produksi})$$

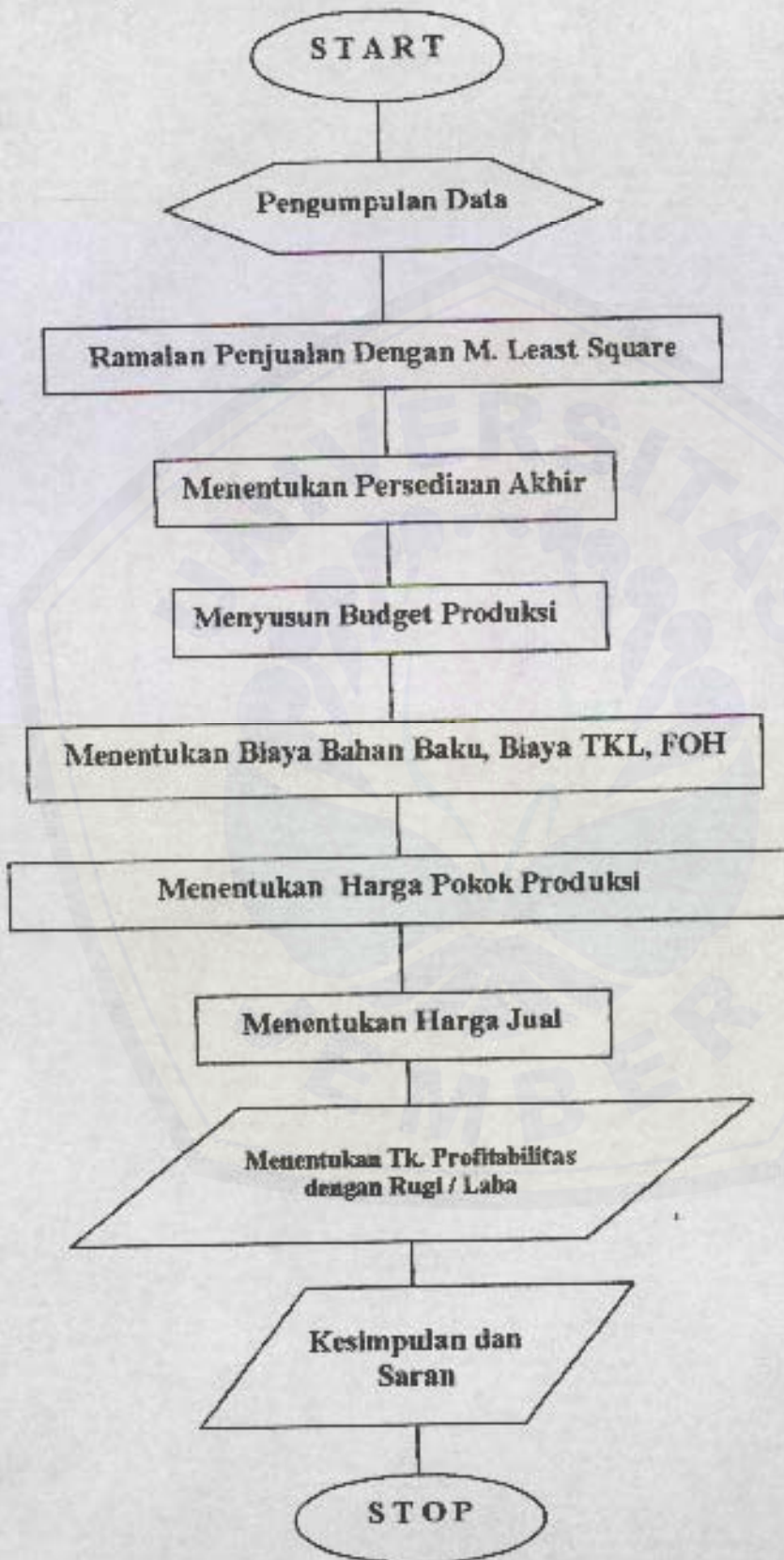
### 3.3.7 Laporan Rugi / Laba

Untuk menentukan laba/rugi atau tingkat profitabilitas perusahaan digunakan metode laporan rugi / laba sebagai berikut :

Penjualan	XX	
HPP	XX	-
Laba Kotor	XX	
Biaya Penjualan & Adm	XX	-
Laba Bersih	XX	



3.4 Kerangka Pemecahan Masalah



## V. SIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Simpulan

1. Berdasarkan hasil perhitungan sebelumnya dapat ditarik kesimpulan harga jual produk gondorukem yang paling banyak memberikan peningkatan keuntungan bagi PGT Garahan, dengan melihat perbandingan berikut ini :
  - a. Harga Jual Dasar Gondorukem (Direksi) = Rp. 4.100,- per Unit
  - b. Harga Jual Dasar Gondorukem (Analisa I) 15% = Rp. 4.297,- per Unit
  - c. Harga Jual Dasar Gondorukem (Analisa II) 20% = Rp. 4.484,- per UnitJadi dengan melihat perbandingan tersebut diatas maka Harga Jual Dasar Gondorukem berdasarkan Analisa baik Analisa yang I dan II yang paling banyak memberikan keuntungan, karena terdapat selisih laba lebih besar, untuk Analisa I sebesar Rp. 197,- per unit dan untuk Analisa II terdapat selisih laba sebesar Rp. 384,- per unit.
2. Sedangkan untuk produk terpentin, dengan melihat perhitungan sebelumnya dapat ditarik pula kesimpulan harga jual yang paling banyak memberikan peningkatan keuntungan bagi PGT Garahan, adalah sebagai berikut :
  - a. Harga Jual Dasar Terpentin (Direksi) = Rp. 4.000,- per Unit
  - b. Harga Jual Dasar Terpentin (Analisa I) 15% = Rp. 3.512,- per Unit
  - c. Harga Jual Dasar Terpentin (Analisa II) 20% = Rp. 3.665,- per UnitJadi dengan melihat perbandingan tersebut diatas maka Harga Jual Dasar Terpentin yang telah ditetapkan oleh Direksilah yang paling banyak memberikan keuntungan karena jika diperbandingkan dengan Analisa I terdapat selisih laba Rp. 488,- per unit dan untuk Analisa II sebesar Rp. 335,- per unit.
3. Selain berdasarkan hasil perbandingan Harga Jual Dasar seperti tersebut diatas, dapat diketahui pula harga jual mana yang paling menguntungkan bagi PGT Garahan dengan mempergunakan Laporan Laba/Rugi. Dari Perhitungan Laba/Rugi tersebut didapatkan hasil untuk produk gondorukem dengan mempergunakan Harga Jual Dasar Analisa, Baik analisa I (Mark Up 15%) maupun Analisa II (Mark Up 20%) dihasilkan laba sebesar Rp.



3.944.581.780,- dan Rp. 5.394.241.497,- lebih besar jika dibandingkan dengan hasil laba yang diperoleh apabila mempergunakan Harga Jual Dasar Direksi yang hanya memperoleh laba sebesar Rp. 3.769.033.085,- dan Rp. 4.939.924.404,-

Sedangkan untuk Laporan Laba/Rugi untuk produk Terpentin yang mempergunakan Harga Jual Dasar dari Direksi, ternyata lebih banyak memberikan keuntungan yaitu sebesar Rp. 1.085.651.480,- dan Rp. 1.396.725.780,- jika dibandingkan dengan menggunakan Harga Jual Dasar Analisa baik Analisa I maupun Analisa II yang hanya memberikan keuntungan sebesar Rp. 952.524.072,- dan Rp. 1.279.452.330,-

4. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Harga Jual Dasar Gondorukem berdasarkan Analisa baik Analisa I (Mark Up 15%) sebesar Rp. 4.297,- dan Analisa II (Mark Up 20%) sebesar Rp. 4.484,- adalah Harga Jual Dasar untuk Produk Gondorukem yang dapat memberikan keuntungan yang lebih besar jika dibandingkan dengan Harga Jual Dasar Gondorukem berdasarkan SK Direksi.

Sedangkan untuk produk Terpentin, Harga Jual Dasar berdasarkan SK Direksi sebesar Rp. 4.000,- ternyata lebih menguntungkan jika dibandingkan dengan Harga Jual Dasar berdasarkan Analisa, baik Analisa I maupun Analisa yang ke II

## 5.2 Saran

1. Berdasarkan hasil kesimpulan diatas, yang menunjukkan bahwa Harga Jual Dasar Gondorukem berdasarkan Analisa ternyata lebih menguntungkan dibandingkan dengan Harga Jual Dasar Gondorukem berdasarkan SK Direksi, maka disarankan kepada pihak Perum Perhutani KPH Jember khususnya kepada Pihak PGT Garahan dan umumnya kepada Pihak Direksi Perum Perhutani untuk merevisi atau meninjau kembali Harga Jual Dasar Gondorukem yang berasal dari Direksi, disesuaikan dengan perubahan-perubahan biaya yang telah dikeluarkan oleh PGT Garahan, terutama berkaitan dengan naiknya harga dari beberapa macam bahan baku maupun

bahan penolong serta semakin sedikitnya keuntungan yang diperoleh PGT Garahan terhadap penjualan Gondorukem

2. Berdasarkan hasil kesimpulan diatas, yang menunjukkan bahwa Harga Jual Dasar Terpentin berdasarkan SK Direksi ternyata masih lebih menguntungkan jika dibandingkan dengan Harga Jual Dasar berdasarkan Analisa, maka disarankan kepada Pihak PGT Garahan bahwa Harga Jual Dasar dari Direksi masih relevan untuk dipakai pada saat sekarang walaupun telah terjadi banyak perubahan harga di Tahun 2005, karena masih dapat memberikan keuntungan yang lebih besar.
3. Disarankan pula kepada PGT Garahan hendaknya lebih meningkatkan hasil rendemen produk gondorukem dan terpentin, yang selama ini masih berkisar pada 68% dan 12%. Dengan kata lain jika ingin memaksimalkan tingkat rendeman maka harus meminimalkan beberapa faktor yang dapat mengurangi mutu dari produk gondorukem dan terpentin itu sendiri, antara lain dengan jalan semakin meningkatkan pemilihan dan penyeleksian getah pinus sehingga meminimalkan sisa pembuangan produksi getah dan kotoran.
4. Selain itu disarankan juga kepada pihak PGT Garahan agar pengujian getah lebih diintensifkan sehingga mutu getah yang akan diolah benar-benar prima. Apabila getah yang akan diolah berkualitas prima akan menghasilkan produk-produk gondorukem dan terpentin yang berkualitas ekspor. Selain itu semakin diintensifkan pula upaya mengenalkan produk gondorukem dan terpentin kepada pasar domestik, karena selama ini produk gondorukem dan terpentin lebih banyak dikenal hanya di pasar internasional.
5. Sedangkan untuk para pembaca ataupun peneliti selanjutnya, yang juga akan meneliti tentang harga jual suatu produk, disarankan agar mempergunakan biaya produksi ataupun harga bahan baku (baik yang utama maupun yang penolong) yang paling baru atau periode waktu terakhir, sehingga data yang dimiliki akan lebih akurat dan terbaru. Sedangkan untuk penggunaan mark up, dipakai mark up yang digunakan oleh perusahaan dan mark up perkiraan dari peneliti agar nantinya keduanya dapat diperbandingkan.



DAFTAR PUSTAKA



- Adisaputro, G. dan Marwan Asri. 2000. *Anggaran Perusahaan I*. Yogyakarta. BPFE – UGM.
- Dajan, Anto. 2000. *Pengantar Metode Statistika Jilid I*. Jakarta. LP3ES
- Pusat Standartisasi Dan Lingkungan. Departemen Kehutanan. 2002. *Produksi Non Kayu*. Jakarta.
- Hadibroto. 1978. *Dasar-Dasar Akuntansi*. Jakarta. LP3ES
- Haryono, Yusup. 2001. *Dasar-dasar Akuntansi*. Yogyakarta. STIE YKPN Yogyakarta.
- Kasmudjo. 1982. *Seri Kuliah Hasil Hutan Bukan Kayu*. Yogyakarta. BPFK – UGM.
- KPH Jember, Perum Perhutani. 2003. *PGT Garahan*. Jember. KPH Jember.
- Maududie. *Komputer dan Bahasa Penrograman : Flow Chart*.
- Mas'ud, M. 1991. *Akuntansi Manajemen Edisi III*. Yogyakarta. BPFE-UGM.
- Mulyadi, 1993. *Akuntansi Manajemen Edisi II*. Yogyakarta. STIE YKPN.
- Siegel, Joel. Dan Jae Shim. 2000. *Kamus Istilah Akuntansi*. Jakarta, Gramedia.
- Suhardi, Sigit. 1981. *Asas-Asas Akuntansi*. Yogyakarta. BPFE UGM.
- Sunarto. 2003. *Akuntansi Blaya*. Yogyakarta. AMUS Yogyakarta.
- Supriyono. 1991. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta. STIE YKPN.
- Supriyanto. 1995. *Anggaran Perusahaan (Edisi Ke-1)*. Yogyakarta. STIE YKPN Yogyakarta
- Sugiri, Slamet. 1994. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta. AMP YKPN – Yogyakarta.
- Swasta, Basu. 1990. *Asas – Asas Marketing*. Yogyakarta, Liberty.
- Tjiptono, 1995. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta. Andi Offset.

Lampiran 1 : Ramalan Volume Penjualan Gondorukem Semester II Tahun 2005 (Kg)

Smt/Th	Volume Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
I/2000	3.201.780	-5	25	-16.008.900
II/2000	3.367.080	-4	16	-13.468.320
I/2001	3.421.360	-3	9	-10.264.080
II/2001	6.512.515	-2	4	-13.025.030
I/2002	3.456.624	-1	1	-3.456.624
II/2002	7.390.324	0	0	0
I/2003	3.000.073	1	1	3.000.073
II/2003	3.858.794	2	4	7.717.588
I/2004	5.764.560	3	9	17.293.680
II/2004	8.659.505	4	16	34.638.020
I/2005	8.196.407	5	25	40.982.035
Jumlah	56.829.022	0	110	47.408.442

Sumber : Tabel 4.5

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$a. = \frac{56.829.022}{11}$$

$$= 5.166.275$$

$$b. = \frac{47.408.442}{110}$$

$$= 430.986$$

Jadi Ramalan Volume Penjualan produk Gondorukem untuk Semester II Tahun 2005 adalah :

$$Y = a + b (x)$$

$$= 5.166.275 + (430.986) (6)$$

$$= 5.166.275 + 2.585.916$$

$$= 7.752.191$$



Lampiran 2 : Ramalan Volume Penjualan Terpentin  
Semester II Tahun 2005 (Kg)

Smt/Th	Volume Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
I/2000	216.570	-5	25	-1.082.850
II/2000	1.064.030	-4	16	-4.256.120
I/2001	633.400	-3	9	-1.900.200
II/2001	1.071.669	-2	4	-2.143.338
I/2002	730.575	-1	1	-730.575
II/2002	1.040.018	0	0	0
I/2003	1.029.268	1	1	1.029.268
II/2003	1.504.846	2	4	3.009.692
I/2004	1.321.283	3	9	3.963.849
II/2004	2.149.607	4	16	8.598.428
I/2005	2.212.613	5	25	11.063.065
Jumlah	12.973.879	0	110	17.551.219

Sumber : Tabel 4.5

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$a. = \frac{12.973.879}{11}$$

$$= 1.179.444$$

$$b. = \frac{17.551.219}{110}$$

$$= 159.557$$

Jadi Ramalan Volume Penjualan produk Terpentin untuk Semester II Tahun 2005 adalah :

$$Y = a + b(x)$$

$$= 1.179.444 + (159.557)(6)$$

$$= 1.179.444 + 957.342$$

$$= 2.136.786$$

Lampiran 3 : Perhitungan Persediaan Akhir Produk Gondorukem  
Semester II Tahun 2005

$$\text{Perputaran Persediaan (ITO)} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan Rata - Rata}}$$

Tingkat Persediaan Tahun 2005 (I) :

Persediaan Awal : 176.160 Kg

Persediaan Akhir : 57.360 Kg

Volume Penjualan Tahun 2005 (I) : 8.196.407 Kg

Volume Penjualan Tahun 2005 (II) : 7.752.191 Kg

Tingkat Perputaran Persediaan Tahun 2005 (I) =

$$= \frac{8.196.407}{\frac{(176.160 + 57.360)}{2}}$$

$$= \frac{8.196.407}{116.760}$$

$$= 70,2 \text{ kali}$$

Persediaan Rata-Rata Tahun 2005 (II) =

$$= \frac{7.752.191}{70,2}$$

$$= 110.430 \text{ Kg}$$

Persediaan Akhir Tahun 2005 (II) (misal x) adalah =

$$\text{Persediaan Rata-Rata 2005 (II)} = \frac{(\text{Persed. Awal} + \text{Persed. Akhir})}{2}$$

$$110.430 = \frac{57.360 + (x)}{2}$$

$$110.430 \times 2 = 57.360 + (x)$$

$$220.860 = 57.360 + (x)$$

$$x = 220.860 - 57.360$$

$$x = 163.500 \text{ Kg}$$

Jadi Persediaan Akhir Semester II Tahun 2005 = 163.500 Kg.



Lampiran 4: Perhitungan Persediaan Akhir Produk Terpentin  
Semester II Tahun 2005

$$\text{Perputaran Persediaan (ITO)} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan Rata - Rata}}$$

Tingkat Persediaan Tahun 2005 (I) :

Persediaan Awal : 11.390 Kg

Persediaan Akhir : 2.380 Kg

Volume Penjualan Tahun 2005 (I) : 2.212.613 Kg

Volume Penjualan Tahun 2005 (II) : 2.136.786 Kg

Tingkat Perputaran Persediaan Tahun 2005 (I) =

$$= \frac{2.212.613}{\frac{(11.390 + 2.380)}{2}}$$

$$= \frac{2.212.613}{6.885}$$

$$= 321 \text{ kali}$$

Persediaan Rata-Rata Tahun 2005 (II) =

$$= \frac{2.136.786}{321}$$

$$= 6.657 \text{ Kg}$$

Persediaan Akhir Tahun 2005 (II) (misal x) adalah =

$$\text{Persediaan Rata-Rata 2005 (II)} = \frac{(\text{Persed Awal} + \text{Persed Akhir})}{2}$$

$$6.657 = \frac{2.380 + (x)}{2}$$

$$6.657 \times 2 = 2.380 + (x)$$

$$13.314 = 2.380 + (x)$$

$$x = 13.314 - 2.380$$

$$x = 10.934 \text{ Kg}$$

Jadi Persediaan Akhir Semester II Tahun 2005 = 10.934 Kg.

Lampiran 5 Perhitungan Biaya Bahan Baku Tahun 2005

Biaya Bahan Baku untuk 1 kg getah :

Biaya Angkut	Rp. 250,-
Biaya Iname	Rp. 1.500,-
Biaya Timbang	Rp. 500,-
Biaya Tuang	Rp. 500,-
Biaya Ambil Contoh	Rp. 50,- +
	Rp. 2.800,-

SUR untuk Bahan Baku :

1 Kg Getah Pinus = 68 % atau 0,68 Kg Gondorukem

1 Kg Getah Pinus = 12 % atau 0,12 Kg Terpentin

Jadi rendemen untuk Gondorukem + Terpentin = 80 %

$$\frac{80}{100} \times Rp. 2.800,- = Rp. 2.240,-$$

Jadi Biayanya adalah sebagai berikut :

$$1 \text{ Kg Gondorukem} = \frac{68}{80} \times Rp. 2.240,- = Rp. 1.904,-$$

$$1 \text{ Kg Terpentin} = \frac{12}{80} \times Rp. 2.240,- = Rp. 336,-$$





Lampiran 6 Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2005

Biaya yang dikeluarkan untuk TKL sebesar =

19 Orang x Rp. 17.000,- x 25 Hari Kerja = Rp. 8.075.000,- per Bulan

Kapasitas normal produksi Gondorukem per bulan = 400.000 Kg

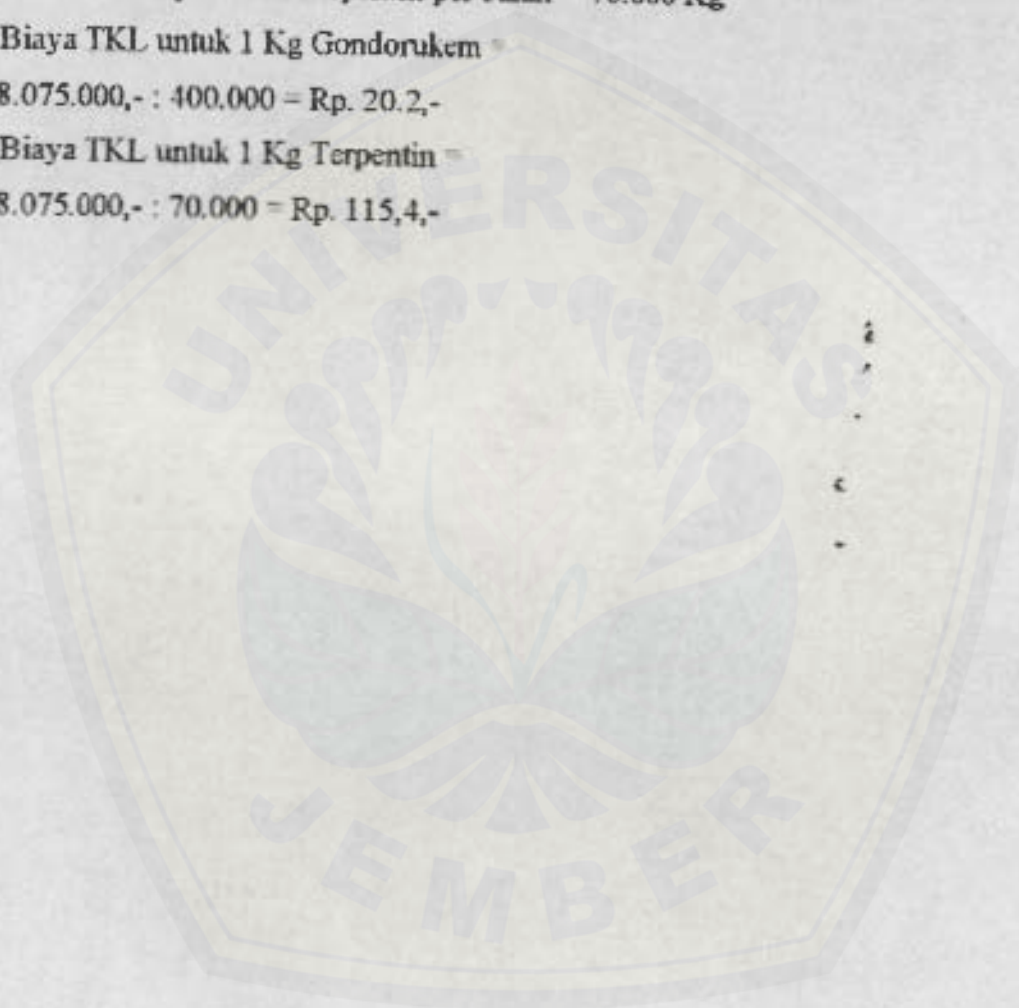
Kapasitas normal produksi Terpentin per bulan = 70.000 Kg

Jadi Biaya TKL untuk 1 Kg Gondorukem =

Rp. 8.075.000,- : 400.000 = Rp. 20,2,-

Jadi Biaya TKL untuk 1 Kg Terpentin =

Rp. 8.075.000,- : 70.000 = Rp. 115,4,-



Lampiran 7 Perhitungan Biaya Bahan Baku Penolong Gondorukem  
dan Terpentin Tahun 2005

Tegakan pohon pinus / Ha rata-rata = 400 Pohon

Tiap hari menghasilkan getah = 0,006 Kg

Jadi hasil getah / Tahun / Ha =  $0,006 \text{ Kg} \times 360 \text{ Hari} \times 400 = 864 \text{ Kg Getah / Th}$

Jadi Gondorukem dengan rendeman 68% untuk 1 tahun / Ha =

$0,68 \times 864 \text{ Kg} = 587,5 \text{ Kg Gondorukem / Th}$

Jadi Terpentin dengan rendemen 12 % untuk 1 tahun / Ha =

$0,12 \times 864 \text{ Kg} = 103,7 \text{ Kg terpentin / Th}$

1. Talang Sadap

Tiap Ha = 400 Buah

Untuk jadi gondorukem diperlukan :  $0,68 \times 400 = 272 \text{ Pohon}$

Untuk jadi terpentin diperlukan :  $0,12 \times 400 = 48 \text{ Pohon}$

Harga talang getah / Ha untuk gondorukem :  $272 \times \text{Rp. } 285,- = \text{Rp. } 77.520,-$

Harga talang getah / Ha untuk terpentin :  $48 \times \text{Rp. } 285,- = \text{Rp. } 13.680,-$

Harga talang getah / Kg Gondorukem :  $\text{Rp. } 77.520,- = \text{Rp. } 131,9,-$

587,5 Kg

Harga talang getah / Kg Terpentin :  $\text{Rp. } 13.680,- = \text{Rp. } 131,9,-$

103,7 Kg

2. Ember Getah

Tiap Ha = 2 Bh

Harga / buah = Rp. 17.500,- Sehingga  $2 \times \text{Rp. } 17.500,- = \text{Rp. } 35.000,-$

Harga Ember / Kg getah =  $\text{Rp. } 35.000,- = \text{Rp. } 40,5,-$

864 Kg

3. Patel Sadap

1 Ha = 1 Set, harga 1 set = Rp. Rp. 16.750,-

Harga patel per Kg getah =  $\text{Rp. } 16.750,- = \text{Rp. } 19,39,-$

864 Kg



4. Tempurung / 3 Th

Tiap 1 Ha = 400 Buah, Harga tempurung / bh = Rp. 850,-

Harga tempurung / Th / Ha pohon untuk gondorukem =

$$\frac{272}{3} \times \text{Rp. } 850,- = \text{Rp. } 77.067,-$$

3

Harga tempurung / Th / Ha pohon untuk Terpentin =

$$\frac{48}{3} \times \text{Rp. } 850,- = \text{Rp. } 13.600,-$$

3

Harga tempurung / Gondorukem =  $\frac{\text{Rp. } 77.067,-}{587,5 \text{ Kg}} = \text{Rp. } 131,2,-$

587,5 Kg

Harga tempurung / Terpentin =  $\frac{\text{Rp. } 13.600,-}{103,7 \text{ Kg}} = \text{Rp. } 131,11,-$

103,7 Kg

5. Asam Oksalat

1 ton getah diperlukan asam oksalat = 2 Kg

Harga asam oksalat : Rp. 43.200,-

1 Kg Terpentin :  $0,002 \text{ Kg} \times 0,12 = 0,00024 \text{ Kg}$  Asam Oksalat

1 Kg Gondorukem  $0,002 \text{ Kg} \times 0,68 = 0,00136 \text{ Kg}$  Asam Oksalat

1 Kg Gondorukem memerlukan asam oksalat seharga :

$$0,00136 \times \text{Rp. } 43.200,- = \text{Rp. } 58,8,-$$

1 Kg Terpentin diperlukan asam oksalat seharga :

$$0,00024 \times \text{Rp. } 43.200,- = \text{Rp. } 10,4,-$$

6. Filter Gaft = 3 Micron, 10 Micron, 1 Micron

1 Ton getah memerlukan 0,03 buah

Harga Filter Gaft = Rp. 990.000,- / Buah

1 Kg Gondorukem :  $0,00003 \text{ Bh} \times \text{Rp. } 990.000,- \times 0,68 = \text{Rp. } 20,2,-$

1 Kg Terpentin :  $0,00003 \times \text{Rp. } 990.000,- \times 0,12 = \text{Rp. } 3,6,-$

7. Catridge, Aqua dan Kertas PH

1 Ton Getah memerlukan = 0,003 Buah

Harga per buah = Rp. 972.800,-

1 Kg Gondorukem memerlukan :

$0,000003 \text{ Bh} \times \text{Rp. } 972.800,- \times 0,68 = \text{Rp. } 2,-$

1 Kg Terpentin memerlukan :

$0,000003 \text{ Bh} \times \text{Rp. } 972.800,- \times 0,12 = \text{Rp. } 0,35,-$

8. Tol Voltage

1 Ton Getah memerlukan = 0,04 Buah

Harga Tol Vol = Rp. 540.000,-

1 Kg Gondorukem =  $0,00004 \text{ Bh} \times \text{Rp. } 540.000,- \times 0,68 = \text{Rp. } 14,7,-$

1 Kg Terpentin =  $0,00004 \text{ Bh} \times \text{Rp. } 540.000,- \times 0,12 = \text{Rp. } 2,6,-$

9. Filter Duck

1 Ton getah = 0,01 Bh

Harga per buah = Rp. 1.265.000,-

1 Kg Gondorukem =  $0,00001 \text{ Bh} \times \text{Rp. } 1.265.000,- \times 0,68 = \text{Rp. } 8,6,-$

1 Kg Terpentin =  $0,00001 \text{ Bh} \times \text{Rp. } 1.265.000,- \times 0,12 = \text{Rp. } 1,5,-$

10. Garam Industri

1 Ton getah diperlukan = 0,28 Bh

Harga per buah = Rp. 8.100,-

1 Kg Gondorukem =  $0,00028 \text{ bh} \times \text{Rp. } 8.100,- \times 0,68 = \text{Rp. } 1,5,-$

1 Kg Terpentin =  $0,00028 \text{ bh} \times \text{Rp. } 8.100,- \times 0,12 = \text{Rp. } 0,27,-$

11. Alum Sulfat

1 Ton getah = 0,75 Bh

Harga per buah = Rp. 13.850,-

1 Kg Gondorukem =  $0,00075 \text{ Bh} \times \text{Rp. } 13.850,- \times 0,68 = \text{Rp. } 7,1,-$

1 Kg Terpentin =  $0,00075 \text{ Bh} \times \text{Rp. } 13.850,- \times 0,12 = \text{Rp. } 1,2,-$



12. Kapur Tohor

1 Ton Getah memerlukan = 2,25 Kg

1 Kg Gondorukem memerlukan =  $0,00225 \text{ Kg} \times 0,68 = 0,00153 \text{ Kg}$

1 Kg Terpentin memerlukan =  $0,00225 \text{ Kg} \times 0,12 = 0,0002 \text{ Kg}$

Harga per kg = Rp. 4.750,-

1 Kg Gondorukem =  $0,00153 \text{ Kg} \times \text{Rp. } 4.750,- = \text{Rp. } 7,3,-$

1 Kg Terpentin =  $0,0002 \text{ Kg} \times \text{Rp. } 4.750,- = \text{Rp. } 0,95,-$

13. MFO

1 Ton getah = 27 Ltr

1 Kg Gondorukem memerlukan =  $0,027 \times 0,68 = 0,01836 \text{ Ltr}$

1 Kg Terpentin memerlukan =  $0,027 \times 0,12 = 0,00324 \text{ Ltr}$

Harga per Kg = Rp. 6.950,-

1 Kg Gondorukem memerlukan biaya sebesar =

$0,01836 \text{ Ltr} \times \text{Rp. } 6.950,- = \text{Rp. } 127,6,-$

1 Kg Terpentin memerlukan biaya sebesar =

$0,00324 \text{ Ltr} \times \text{Rp. } 6.950,- = \text{Rp. } 22,5,-$

14. Solar Boiler

1 Ton Getah = 20 Ltr

1 Kg Gondorukem memerlukan =  $0,02 \times 0,68 = 0,136 \text{ Ltr}$

1 Kg Terpentin memerlukan =  $0,02 \times 0,12 = 0,0024 \text{ Ltr}$

Harga per Kg = Rp. 4.300,-

1 Kg Gondorukem memerlukan biaya sebesar =

$0,02 \text{ Ltr} \times \text{Rp. } 4.300,- = \text{Rp. } 584,8,-$

1 Kg Terpentin memerlukan biaya sebesar =

$0,0024 \text{ Ltr} \times \text{Rp. } 4.300,- = \text{Rp. } 10,3,-$

15. Solar Untuk Forklift dan Genset

1 Ton getah = 0,375 Ltr

1 Kg Gondorukem =  $0,000375 \text{ Ltr} \times 0,68 = 0,000225 \text{ Ltr}$

1 Kg Terpentin =  $0,000375 \text{ Ltr} \times 0,12 = 0,000045 \text{ Ltr}$

Harga per Kg = Rp. 4.300,-

1 Kg Gondorukem memerlukan biaya =  $0,000225 \text{ Ltr} \times \text{Rp. } 4.300,- = \text{Rp. } 0,97,-$

1 Kg Terpentin memerlukan biaya =  $0,000045 \text{ Ltr} \times \text{Rp. } 4.300,- = \text{Rp. } 0,2,-$

16. Oli Hidrolik + Oli Mesin

1 Ton getah = 0,02 Ltr

1 Kg Gondorukem =  $0,00002 \text{ Ltr} \times 0,68 = 0,0000136 \text{ Ltr}$

1 Kg Terpentin =  $0,00002 \text{ Ltr} \times 0,12 = 0,0000024 \text{ Ltr}$

Harga per Kg = Rp. 215.750,-

1 Kg Gondorukem memerlukan biaya =  $0,0000136 \text{ Ltr} \times \text{Rp. } 215.750,- = \text{Rp. } 2,9,-$

1 Kg Terpentin memerlukan biaya =  $0,0000024 \text{ Ltr} \times \text{Rp. } 215.750,- = \text{Rp. } 0,52,-$

17. Filetr Solar

1 Ton getah = 0,003 Bh

1 Kg getah memerlukan = 0,000003 Bh

1 Kg Gondorukem =  $0,000003 \text{ Bh} \times \text{Rp. } 2.250.000,- \times 0,68 = \text{Rp. } 4,59,-$

1 Kg Terpentin =  $0,000003 \times \text{Rp. } 2.250.000,- \times 0,12 = \text{Rp. } 0,81,-$

18. Ban Forklift

1 Ton getah = 0,0016 Bh

1 Kg Gondorukem =  $0,0000016 \text{ Bh} \times \text{Rp. } 2.175.000,- \times 0,68 = \text{Rp. } 2,4,-$

1 Kg Terpentin =  $0,0000016 \text{ Bh} \times \text{Rp. } 2.175.000,- \times 0,12 = \text{Rp. } 0,42,-$

19. Kaleng Gondorukem

1 Kg Gondorukem = 0,0042 Bh

1 Kg Gondorukem harganya =  $0,0042 \text{ Bh} \times \text{Rp. } 92.500,- = \text{Rp. } 388,5,-$



20. Drum Terpentin

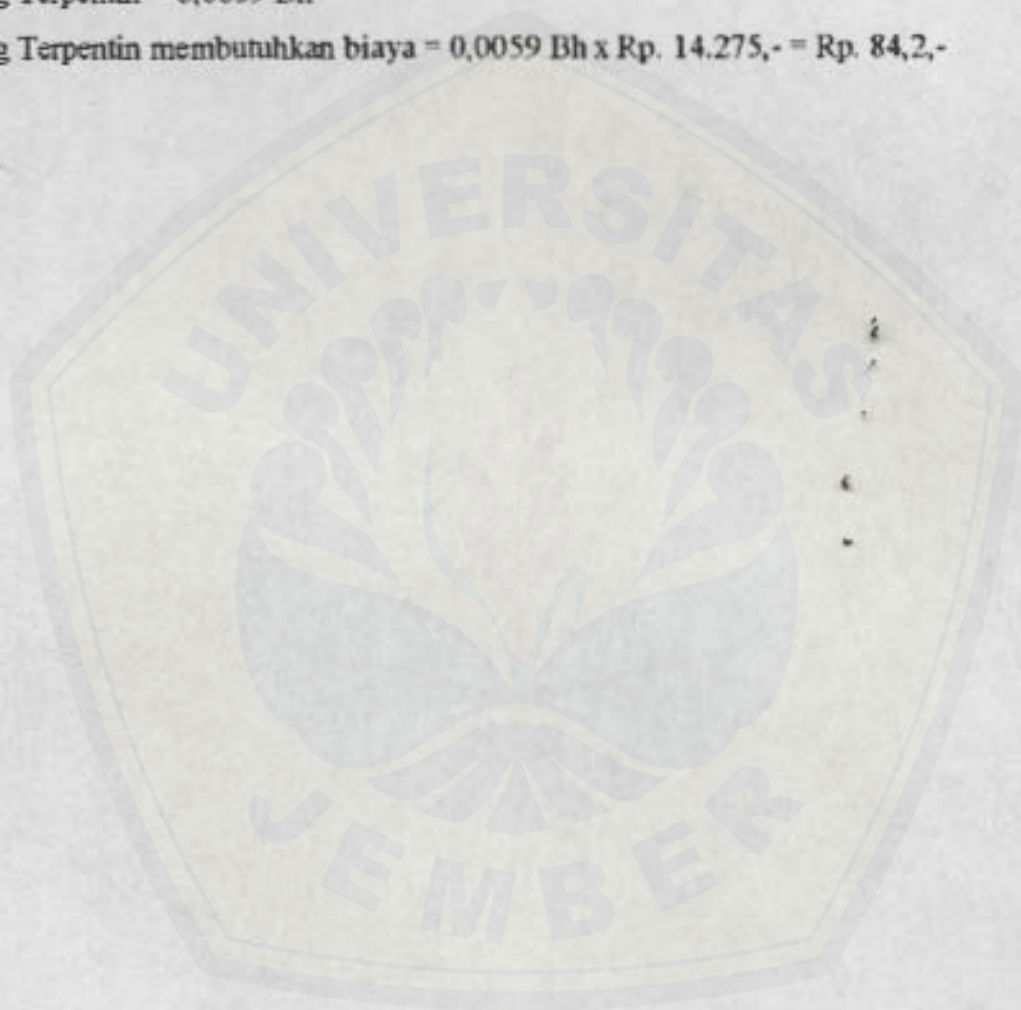
1 Kg Terpentin memerlukan = 0,0059 Bh

1 Kg Terpentin membutuhkan biaya = 0,0059 Bh x Rp. 112.600,- = Rp. 664,3,-

21. Kantong Plastik Terpentin

1 Kg Terpentin = 0,0059 Bh

1 Kg Terpentin membutuhkan biaya = 0,0059 Bh x Rp. 14.275,- = Rp. 84,2,-



Lampiran 8 Biaya Lain-Lain Tahun 2005

Gondorukem : Produksi tiap bulan dalam kapasitas normal menghasilkan =  
400.000 Kg

Terpentin : Produksi tiap bulan dalam kapasitas normal menghasilkan = 70.000  
Kg

a. Langganan Listrik

Rata-rata 1 Bulan = Rp. 13.314.017,-

1 Kg Gondorukem = Rp. 13.314.017,- : 400.000 Kg = Rp. 32,8,-

1 Kg Terpentin = Rp. 13.314.017,- : 70.000 Kg = Rp. Rp. 187,6,-

b. Langganan Air

Rata-rata 1 Bulan = Rp. 500.000,-

1 Kg Gondorukem = Rp. 500.000,- : 400.000 Kg = Rp. 1,25,-

1 Kg Terpentin = Rp. 500.000,- : 70.000 Kg = Rp. 7,14,-

c. Langganan Telepon

Rata-rata 1 Bulan = Rp. 408.198,-

1 Kg Gondorukem = Rp. 408.198,- : 400.000 Kg = Rp. 1,02,-

1 Kg Terpentin = Rp. 408.198,- : 70.000 Kg = Rp. 5,8,-

d. Gaji Pegawai

Rata-rata 1 Bulan = Rp. 35.879.428,-

1 Kg Gondorukem = Rp. 35.879.428,- : 400.000 Kg = Rp. 89,7,-

1 Kg Terpentin = Rp. 35.879.428,- : 70.000 Kg = Rp. 512,6,-

e. Uang Insentif, Makan Minum dan Perjalanan

Diterima tiap bulan = Rp. 5.950.000,-

1 Kg Gondorukem = Rp. 5.950.000,- : 400.000 Kg = Rp. 14,8,-

1 Kg Terpentin = Rp. 5.950.000,- : 70.000 Kg = Rp. 85,-



f. Lembur Karyawan

Diterima tiap bulan = Rp. 3.502.500,-

1 Kg Gondorukem = Rp. 3.502.500,- : 400.000 Kg = Rp. 8,76,-

1 Kg Terpentin = Rp. 3.502.500,- : 70.000 Kg = Rp. 50,-

g. Penyusutan Forklift

Waktu penyusutan = 10 Tahun

Harga 2 buah forklift @ Rp. 75.000.000,- = Rp. Rp. 150.000.000,-

1 Tahun = Rp. 150.000.000,- : (10 x 12) = Rp. 1.250.000,-

1 Kg Gondorukem = Rp. 1.250.000,- : 400.000 Kg = Rp. 3,-

1 Kg Terpentin = Rp. 1.250.000,- : 70.000 Kg = Rp. 18,-

h. Boiler

Waktu penyusutan = 10 Tahun

Harga 2 buah Boiler @ Rp. 800.000.000,- = Rp. 1.600.000.000,-

1 Bulan = Rp. 1.600.000.000,- : (10 x 12) = Rp. 13.333.333,-

1 Kg Gondorukem = Rp. 13.333.333,- : 400.000 Kg = Rp. 33,33,-

1 Kg Terpentin = Rp. 13.333.333,- : 70.000 Kg = Rp. 190,-

i. Diesel Genset

Waktu penyusutan = 10 Tahun

Harga 1 unit genset = Rp. 90.000.000,-

1 Bulan = Rp. 90.000.000,- : (10 x 12) = Rp. 750.000,-

1 Kg Gondorukem = Rp. 750.000,- : 400.000 Kg = Rp. 2,-

1 Kg Terpentin = Rp. 750.000,- : 70.000 Kg = Rp. 11,-

j. Alat-Alat Processing

Waktu penyusutan = 10 Tahun

Harga 1 unit processing = Rp. 1.500.000.000,-

1 Bulan = Rp. 1.500.000.000,- : (10 x 12) = Rp. 12.500.000,-

1 Kg Gondorukem = Rp. 12.500.000,- : 400.000 Kg = Rp. 31,25,-

1 Kg Terpentin = Rp. 12.500.000,- : 70.000 Kg = Rp. 179,-

k. Alat Laboratorium

waktu penyusutan = 10 tahun

Harga 1 unit alat laboratorium = Rp. 150.000.000,-

1 Bulan = Rp. 150.000.000,- : (10 x 12) = Rp. 1.250.000,-

1 Kg Gondorukem = Rp. 1.250.000,- : 400.000 Kg = Rp. 3,13,-

1 Kg Terpentin = Rp. 1.250.000,- : 70.000 Kg = Rp. 18,-

l. Pemeliharaan Mesin

Biaya Pemeliharaan per bulan = Rp. 14.792.600,-

1 Kg Gondorukem = Rp. 14.792.600,- : 400.000 Kg = Rp. 37,-

1 Kg Terpentin = Rp. 14.792.600,- : 70.000 Kg = Rp. 211,3,-

j. Biaya Administrasi

Biaya administrasi per bulan = Rp. 3.586.506,-

1 Kg Gondorukem = Rp. 3.586.506,- : 400.000 Kg = Rp. 9,-

1 Kg Terpentin = Rp. 3.586.506,- : 70.000 Kg = Rp. 51,2,-



j. Alat-Alat Prossessing

Waktu penyusutan = 10 Tahun

Harga 1 unit prossessing = Rp. 1.500.000.000,-

1 Bulan = Rp. 1.500.000.000,- : (10 x 12) = Rp. 12.500.000,-

1 Kg Gondorukem = Rp. 12.500.000,- : 400.000 Kg = Rp. 31,25,-

1 Kg Terpentin = Rp. 12.500.000,- : 70.000 Kg = Rp. 179,-

k. Alat Laboratorium

waktu penyusutan = 10 tahun

Harga 1 unit alat laboratorium = Rp. 150.000.000,-

1 Bulan = Rp. 150.000.000,- : (10 x 12) = Rp. 1.250.000,-

1 Kg Gondorukem = Rp. 1.250.000,- : 400.000 Kg = Rp. 3,13,-

1 Kg Terpentin = Rp. 1.250.000,- : 70.000 Kg = Rp. 18,-

l. Pemeliharaan Mesin

Biaya Pemeliharaan per bulan = Rp. 14.792.600,-

1 Kg Gondorukem = Rp. 14.792.600,- : 400.000 Kg = Rp. 37,-

1 Kg Terpentin = Rp. 14.792.600,- : 70.000 Kg = Rp. 211,3,-

j. Biaya Administrasi

Biaya administrasi per bulan = Rp. 3.586.506,-

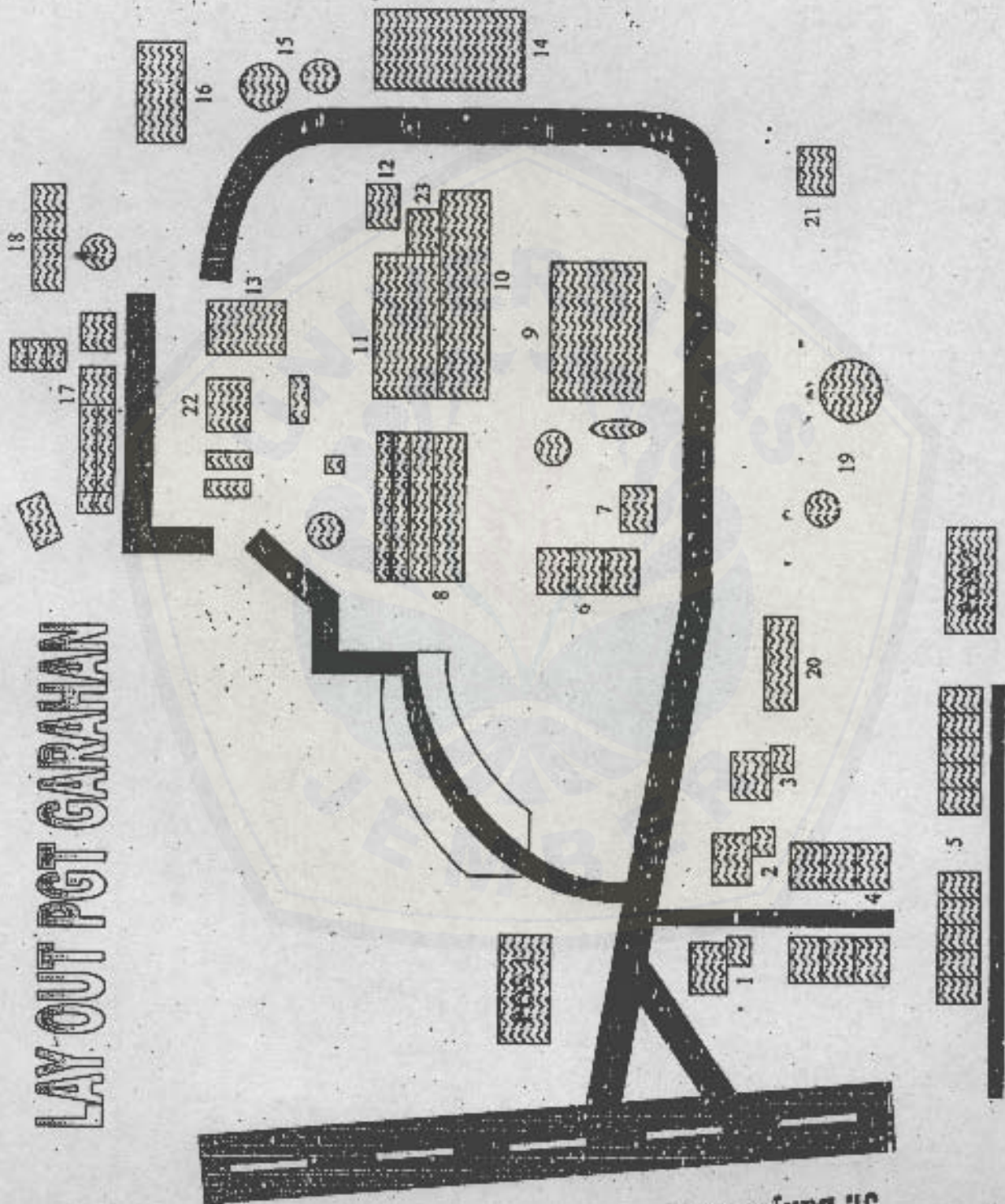
1 Kg Gondorukem = Rp. 3.586.506,- : 400.000 Kg = Rp. 9,-

1 Kg Terpentin = Rp. 3.586.506,- : 70.000 Kg = Rp. 51,2,-

# LAY-OUT PGT GARAHAN

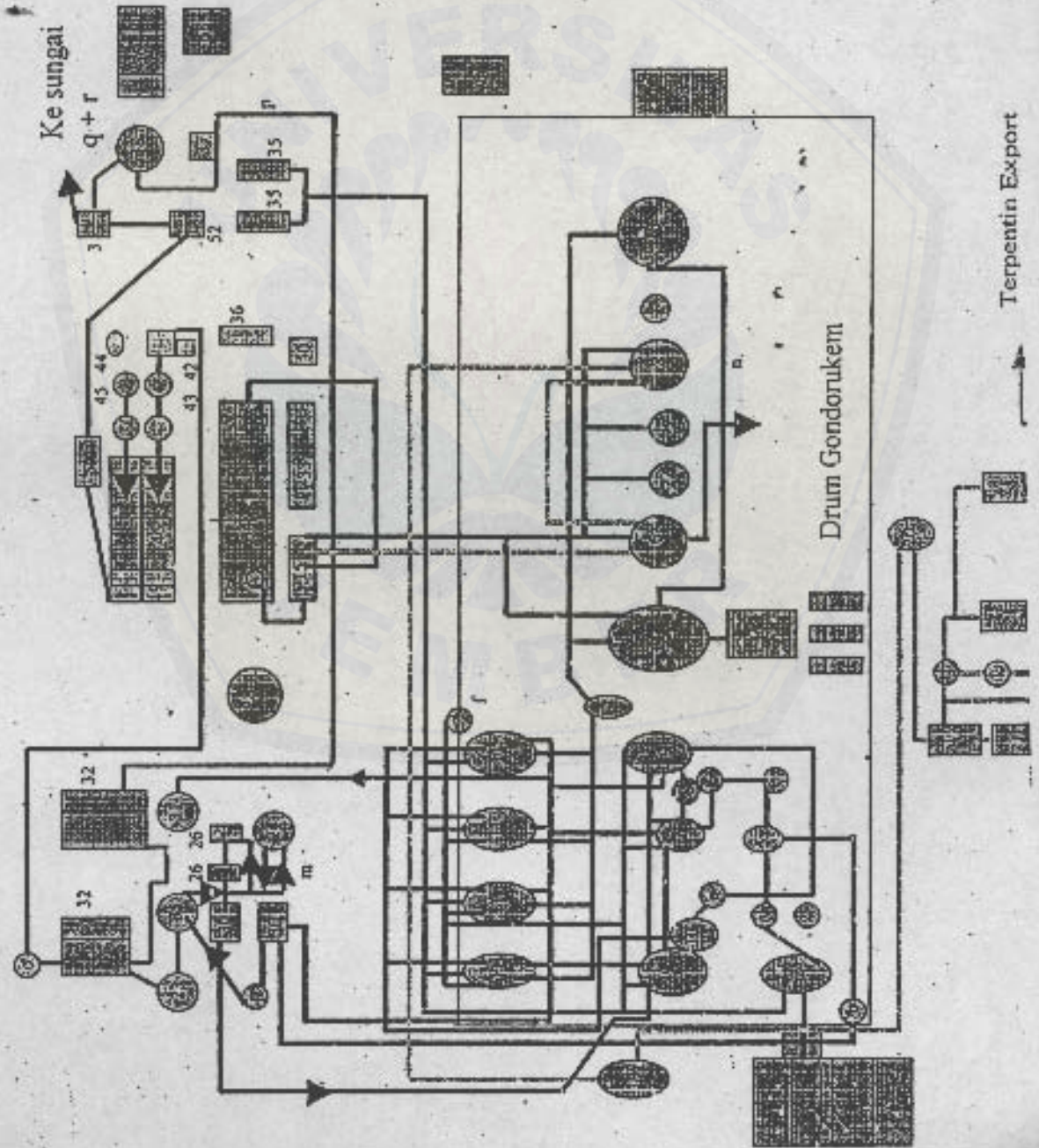
## KETERANGAN :

1. Rumah Dinas Ka. PGT.
2. Rumah Dinas Ka. Bag. Proses dan Utilitas.
3. Rumah Dinas Ka. Bag. Persediaan.
4. Rumah Dinas Karyawan.
5. Kantor.
6. Musholla.
7. Bak Getah.
8. Gudang Terpcntin.
9. Gudang Gondoruki.
10. Ruang Proses.
11. Genset.
12. Boiler.
13. Tangki Solar.
14. Bengkel.
15. Treatment.
16. Bak Air.
17. Tangki Terpcntin Ekspor.
18. Aula.
19. Bak Cooling Tower.
20. Laboratorium.
21. Baduk.





LAY OUT PROCESSING PGT. GARAHAN



- KETERANGAN**
- : GETAH
  - : TERPENTIN
  - : AIR
  - : VAKUM
  - : UAP
  - : JONJOT
  - : AIR LIMBAH
  - : GONDORUKEM

**KARTU KONSULTASI  
BIMBINGAN SKRIPSI SARJANA FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS JEMBER**

Nama : RAFIANTI PRAJNA PS  
 Nomor Mahasiswa : 01-1536  
 Jurusan : MANAJEMEN  
 Judul Skripsi : ANALISA HARGA JUAL GONDORUKEM DAN TERPEN-  
 TIN TERHADAP PENINGKATAN LABA PADA PABRIK  
 GONDORUKEM DAN TERPENTIN GARAHAN  
 Pembimbing : (I) DRS. H. MAJANTO, MM (II) DAS. EKA BAMBANG, MM  
 Tgl. Persetujuan : Mulai tanggal : 19 ..... s/d  
 ..... 19 .....

NO.	KONSULTASI PADA TANGGAL	MASALAH YANG DIBICARAKAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1.	14 Mei 2004	Bab I & II Revisi	1.
2.		(Tinjauan penelitian selanjutnya)	2.
3.	18 Mei 2004	Langgutkan Bab III	3.
4.	NOV 2005	Bab I & II & III Revisi	4.
5.		lagi	5.
6.			6.
7.	NOV 2005	Bab IV & V revisi	7.
8.		penelitian tabel & gambar	8.
9.			9.
10.	Des 2005	Dapat dipaparkan di guru	10.
11.		dan ulah magang guru	11.
12.			12.
13.			13.
14.			14.
15.			15.
16.			16.
17.			17.
18.			18.
19.			19.
20.			20.
21.			21.
22.			22.
23.			23.
24.			24.





DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL  
UNIVERSITAS JEMBER  
LEMBAGA PENELITIAN

Alamat : Jl. Kalimantan No. 37 Telp. 0331-337818, 339385 Fax. 0331-337818 JEMBER 68121  
E-mail : lemlit\_unej@jember.telkom.net.id  
Admin@lemlit.unej.ac.id

Nomor : 357/J25.3.1/PL.5/2004  
Lampiran : -  
Perihal : Permohonan Ijin melaksanakan Penelitian

26 April 2004

Kepada : Yth. Kepala Biro Perencanaan Dan Pengembangan  
Perusahaan Perum Perhutani Unit II Jawa Timur  
Jl. Kawi No. 9 Malang  
di -

MALANG.

Memperhatikan surat pengantar dari Fakultas Ekonomi Universitas Jember No. 1552/J25.1.4/PL.5/2004 tanggal 23 April 2004, perihal ijin penelitian mahasiswa :

- Nama / NIM : RAFIANTI PRAJNA PARAMITA SARI / 01-1536 E
- Fakultas/Jurusan : Ekonomi Ekstension / Manajemen
- Alamat : Perumahan Semeru Jl. Merapi G.10 Jember Telp.336071
- Judul Penelitian : Analisis Penentuan Harga Jual Dalam Upaya Meningkatkan Laba Pada Pabrik Gondorukem Dan Terpenting Garahan.
- Lokasi : Pabrik Gondorukem Dan Terpenting Garahan Peum Perhutani KPH Jember.
- Lama Penelitian : 2 (dua) bulan

maka kami mohon dengan hormat bantuan Saudara untuk memberikan ijin kepada mahasiswa yang bersangkutan untuk melaksanakan kegiatan penelitian sesuai dengan judul di atas.

Demikian atas kerjasama dan bantuan Saudara disampaikan terima kasih.



Dr. Agus Subekti, M.Sc., Ph.D.  
NP. 131 412 121

Tambahan Kepada Yth. :  
1. Sdr. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember  
2. Mahasiswa ybs.



**PERUM PERHUTANI**  
( PERUSAHAAN UMUM KEHUTANAN NEGARA )  
**BIRO PERENCANAAN DAN PENGEMBANGAN PERUSAHAAN**  
**UNIT II JAWA TIMUR**  
Jalan Kawi 9 Malang

Telepon : 324706 (Kep. Biro )  
: 325409 (KSPPU )  
: 362401 ( KTU / UMUM )  
: 364400 (KSPP )  
: 366268 ( KSPSPH )  
Kawat : Perumperhutani Malang  
Fax : 369382

Bank : Bank Mandiri Cabang Malang  
Bank BNI 1946 Cabang Malang

Nomor : 153/016.3/SDM/Renbang/II  
Lampiran : -  
Perihal : Permohonan Ijin Penelitian

Malang, 28 Juli 2004

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Jember  
di-  
**JEMBER**



Berkenaan dengan surat Saudara No. 355/J25.3.1/PL.5/2004 tanggal 26 April 2004 perihal tersebut diatas, dengan ini diberitahukan bahwa sepanjang tidak mengganggu kegiatan rutin yang ada pada prinsipnya kami tidak keberatan dan memberikan ijin Penelitian kepada Mahasiswa,

Nama : RAFLANTI PRAJNA PARAMITA SARI  
NIM : 01-1536 E  
Judul : " Analisis Penentuan Harga Jual Dalam Upaya Meningkatkan Laba pada Pabrik Gondorukem dan Terpentin Garahan " pada Wilayah Perum Perhutani KPH Jember.

Dengan persyaratan sebagai berikut :

1. Biaya selama mengadakan Ijin Penelitian , ditanggung oleh Mahasiswa yang bersangkutan.
2. Setelah melaksanakan kegiatan tersebut diatas yang bersangkutan diminta agar menyerahkan laporannya 1 ( satu ) buku ke Kantor Biro Renbang Perusahaan.

Demikian untuk menjadi maklum.



Kepala  
*[Signature]*  
**POERWANTO**  
NIP: 080 035 359

- Tembusan Kepada Yth.
1. Kepala Biro SDM dan Umum  
Perum Perhutani Unit II Jatim di Surabaya
  2. Adm Perhutani /KKPH Jember di Jember
  3. Yang bersangkutan. ✓





**PERUM PERHUTANI**  
( PERUSAHAAN UMUM KEHUTANAN NEGARA )  
**BIRO PERENCANAAN DAN PENGEMBANGAN PERUSAHAAN**  
**UNIT II JAWA TIMUR**  
Jalan Kawi 9 Malang

Telepon : 324706 (Kep. Biro )  
: 325409 (KSPPU )  
: 362401 ( KTU / UMUM )  
: 364400 (KSPP )  
: 366268 ( KSPSPH )  
Kawal : Perumperhutani Malang  
Fax : 369382

Bank : Bank Mandiri Cabang Malang  
Bank BNI 1946 Cabang Malang

Nomor : 123/016.3/SDM/Renbang/II  
Lampiran : -  
Perihal : Permohonan Ijin Penelitian

Malang, 28 Juli 2004

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Jember  
di-  
**JEMBER**



Berkenaan dengan surat Saudara No. 355/J25.3.1/PL.5/2004 tanggal 26 April 2004 perihal tersebut diatas, dengan ini diberitahukan bahwa sepanjang tidak mengganggu kegiatan rutin yang ada pada prinsipnya kami tidak keberatan dan memberikan ijin Penelitian kepada Mahasiswa,

Nama : RAFLANTI PRAJNA PARAMITA SARI  
NIM : 01-1536 E  
Judul : " Analisis Penentuan Harga Jual Dalam Upaya Meningkatkan Laba pada Pabrik Gondorukem dan Terpentin Garahan " pada Wilayah Perum Perhutani KPH Jember.

Dengan persyaratan sebagai berikut :

1. Biaya selama mengadakan Ijin Penelitian , ditanggung oleh Mahasiswa yang bersangkutan.
2. Setelah melaksanakan kegiatan tersebut diatas yang bersangkutan diminta agar menyerahkan laporannya 1 ( satu ) buku ke Kantor Biro Renbang Perusahaan.

Demikian untuk menjadi maklum.



Kepala  
*[Signature]*

**POERWANTO**  
NIP: 080 035 359

- Tembusan Kepada Yth.
1. Kepala Biro SDM dan Umum Perum Perhutani Unit II Jatim di Surabaya
  2. Adm Perhutani /KKPH Jember di Jember
  3. Yang bersangkutan. ✓