

**ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN HARGA
JUAL DENGAN METODE *JOB ORDER COSTING* PADA
PERCETAKAN FATIH**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagai syarat memperoleh guna
mencapai gelar sarjana ekonomi (SE)



Oleh :

Tania Rampani

2021120031

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PRABUMULIH**

2025

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan
Harga Jual Dengan Metode *Job Order Costing*
Pada Percetakan Fatih

Disusun Oleh :
Nama : Tania Rampani
NIM : 2021120031
Program Studi : Akuntansi

Dibuat sebagai salah satu untuk Mengikuti Ujian Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Prabumulih.

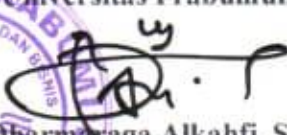
Menyetujui,

Nama Pembimbing	Tanggal	Tanda Tangan
1. Emi Sukmawati, S.E., M.Si NIDN. 0221077202 Pembimbing I	<u>24-07-2025</u>	
2. Bayu Dharmaraga Alkahfi, S.E., M.Si NIDN. 0217019401 Pembimbing II	<u>24-07-2025</u>	

Mengetahui,

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Prabumulih




Bayu Dharmaraga Alkahfi, S.E., M.Si
NIDN. 0217019401

LEMBAR PERSETUJUAN PENGUJI

Judul Skripsi : Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan
Harga Jual Dengan Metode *Job Order Costing*
Pada Percetakan Fatih

Disusun Oleh :
Nama : Tania Rampani
NIM : 2021120031
Program Studi : Akuntansi

Dibuat sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi pada
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Prabumulih

Menyetujui,

Ketua Penguji



Emi Sukmawati, S.E., M.Si
NIDN. 0221077202

Anggota Penguji I



Chairani Adelina, S.E., M.Si
NIDN.0220049201

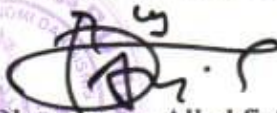
Anggota Penguji II



Meirani Betriana, S.E., M.Si
NIDN. 0205058302

Mengetahui,

**Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Prabumulih**



Bayu Dharmaraga Alkahfi, S.E., M.Si
NIDN. 0217019401



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Tania Rampani
Nim : 2021120031
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "**Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Harga Jual Dengan Metode *Job Order Costing* Pada Percetakan Fatih**" beserta seluruh isinya adalah benar-benar karya saya sendiri. Saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika ilmu yang berlaku dalam masyarakat keilmuan. Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko atau sanksi apabila di kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran etika keilmuan atau ada klaim dari pihak lain terhadap keaslian karya saya ini.

Prabumulih, Juli 2025

Yang membuat pernyataan



Tania Rampai
NIM. 2021120031

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO:

“Tidak ada yang tidak mungkin didunia ini selagi kita mau berusaha dan berdo'a kepada Allah SWT”

“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan ada kemudahan, sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan

(QS. Al Insyirah: 5-6)”



Ku Persembahkan Kepada:

- Ayahku tercinta Sutami
- Ibuku tercinta Eni Rusmiati
- Adikku Tasya Rampani dan keluargaku tersayang
- Bapak/Ibu Dosen FEB Universitas Prabumulih

ABSTRAK

Tania Rampani (2025). “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Dengan Metode *Job Order Costing* Pada Percetakan Fatih.”

Percetakan Fatih adalah jenis usaha yang memproduksi undangan yang dibuat berdasarkan pesanan dari pelanggan. penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perhitungan harga pokok produksi dengan metode *job order costing* dan untuk menentukan harga jual dengan metode *job order costing*. Karena Percetakan Fatih belum menerapkan metode *job order costing*, dalam menghitung harga pokok produksinya Percetakan Fatih menjumlahkan biaya yang dikeluarkan selama melakukan produksi. Jenis penelitian ini deskriptif kuantitatif. Penelitian ini dilakukan untuk membandingkan perhitungan harga pokok produksi dan Harga Jual dengan metode *job order costing* pada tahun 2023. Berdasarkan hasil penelitian ini dan kesimpulan bahwa harga pokok produksi undangan bagus sebesar Rp.41.302.500 dan undangan biasa sebesar Rp.18.773.000, Sedangkan harga pokok produksi undangan bagus yang dihitung dengan metode *job order costing* diperoleh hasil lebih tinggi sebesar Rp.55.956.750 dan undangan biasa Rp.26.933.075. dan penentuan harga jual dengan metode *job order costing* menambahkan mark-up 30% untuk menentukan harga jual. Untuk itu usaha harus memasukan biaya *overhead* secara terperinci dan mengimplementasikan metode *job order costing*. Hal ini guna memperoleh hasil perhitungan harga pokok produksi lebih akurat sehingga dapat menentukan harga jual dengan tepat untuk memastikan keuntungan yang optimal.

Kata Kunci: Harga Pokok Produksi, Harga Jual dan *Job Order Costing*

ABSTRACT

Tania Rampani (2025). *“Analysis of Production Cost and Selling Price Using the Job Order Costing Method at Fatih Printing.”*

Fatih Printing is a type of business that produces invitations made based on customer orders. This study aims to analyze the calculation of the cost of production using the job order costing method and to determine the selling price using the job order costing method. Because Fatih Printing has not implemented the job order costing method, in calculating the cost of production, Fatih Printing adds up the costs incurred during production. This type of research is descriptive quantitative. This study was conducted to compare the calculation of the cost of production and the selling price using the job order costing method in 2023. Based on the results of this study and the conclusion that the cost of production of good invitations is Rp. 41,302,500 and ordinary invitations are Rp. 18,773,000, while the cost of production of good invitations calculated using the job order costing method obtained higher results of Rp. 55,956,750 and ordinary invitations Rp. 26,933,075. and determining the selling price using the job order costing method adds a 30% mark-up to determine the selling price. Therefore, businesses must include detailed overhead costs and implement job order costing methods. This allows for more accurate production cost calculations, allowing for accurate selling prices to ensure optimal profits.

Keywords: *Cost of Goods Sold, Production Cost and Job Order Costing*

KATA PENGANTAR

Assalammu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Bismillahirrohmanirrahim

Alhamdulillah Rabbil Alamin. Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya berupa kesehatan, kekuatan, kesabaran dan kemampuan dalam berpikir sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Salam dan shalawat juga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang menjadi panutan sempurna dalam menjalani kehidupan yang bermartabat.

Skripsi dengan judul: “Analisis Harga Pokok Produksi Dan Harga Jual Dengan Metode *Job Order Costing* Pada Percetakan Fatih”. Proposal ini untuk memenuhi dari syarat kelulusan Skripsi ini dibuat untuk syarat kelulusan dalam menyelesaikan program sarjana (S1) ekonomi Program Studi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Prabumulih.

Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, dorongan, nasehat serta doa yang baik terhadap penulis. Selain itu, adanya berbagai bantuan baik berupa dukungan moral maupun material dari berbagai pihak yang telah membantu sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Penyusunan dan penulisan skripsi ini tidak dapat terlaksana apabila tidak ada bantuan, kerjasama, serta dukungan pihak-pihak yang telah membantu, dalam penyelesaian tugas akhir ini. Penulis dengan kerendahan hati mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Dr. Yuniar Pratiwi, S.SI., M.Si selaku Rektor Universitas Prabumulih.
2. Bapak Bayu Dharmaraga Alkahfi, S.E.,M.Si selaku ketua Program Studi Akuntansi Universitas Prabumulih.
3. Ibu Emi Sukmawati, S.E., M.Si dan Bapak Bayu Dharmaraga Alkahfi, S.E., M.Si Selaku pembimbing I dan pembimbing II yang telah memberikan masukan dan bimbingan serta nasehat, sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
4. Bapak/Ibu Dosen dan staf karyawan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Prabumulih.
5. Kedua orang tuaku dan adik yang selalu memberikan doa dan dukungan serta kasih sayang sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
6. Teman-teman seperjuangan Prodi Akuntansi dan tidak lupa khususnya kelas Akuntansi angkatan 2021 yang selalu memberikan doa dan dukungan serta kebaikan teman-teman selama perkuliahan.
7. Terima kasih juga untuk kalian yang sudah seperti keluarga sendiri.
8. Terima kasih sahabatku Tasya Ananta, Novira Yuniarti, Nurholita, Tantry Femby Anggelina dan Ana Intan Safitri yang telah banyak membantu dan membersamai proses skripsi ini. Terima kasih waktu, Suport dan kebaikan yang telah diberikan.
9. Semua pihak yang telah membantu penulis yang tidak bisa disebutkan satu persatu terimakasih atas doa serta dukungan yang sangat berharga bagi penulis.

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih terdapat kekurangan baik dari segi penyusunan maupun segi tentang pengetahuan dan pengalaman yang masih terbatas. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun penulis harapkan guna kesempurnaan penulisan skripsi dimasa yang akan datang.

Prabumulih, Juli 2025

Tania Rampani



DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
LEMBAR PERSETUJUAN PENGUJI	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
ABSTRAK	v
ABSTRAC	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.5 Sistematika Penulisan.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1 Teori	9
2.1.1 Akuntansi Biaya	9
2.1.1.1 Pengertian Akuntansi Biaya	9
2.1.2.1 Tujuan Akuntansi Biaya	9
2.1.2 Harga Pokok Produksi	10
2.1.2.1 Pengertian Harga Pokok Produksi	10
2.1.2.2 Tujuan dan Manfaat Harga Pokok Produksi	11
2.1.2.3 Unsur-Unsur Harga pokok produksi	13
2.1.3 Harga Pokok Pesanan	14
2.1.3.1 Pengertian Harga Pokok Pesanan.....	14
2.1.3.2 Karakteristik Harga Pokok Pesanan.....	14

2.1.3.3 Manfaat Harga Pokok Pesanan	15
2.1.3.4 Syarat-Syarat Harga Pokok Pesanan	16
2.1.3.5 Kartu Harga Pokok Pesanan	17
2.1.4 Harga Jual	17
2.1.4.1 Pengertian Harga Jual	17
2.1.4.2 Tujuan Penetapan Harga Jual	18
2.1.4.3 Metode Penetapan harga jual.....	19
2.2 Peneliti Terdahulu	19
2.3 Kerangka Pemikiran	22
BAB III METODELOGI PENELITIAN.....	23
3.1 Jenis Penelitian	23
3.2 Jenis dan Sumber Data	24
3.3 Teknik Pengumpulan Data	25
3.4 Populasi dan Sampel	26
3.5 Metode Analisis	28
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAHAN.....	30
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	30
4.1.1 Sejarah Singkat Objek Penelitian.....	30
4.1.2 Struktur Organisasi.....	31
4.1.3 Pembagian Tugas Organisasi	32
4.2 Hasil Penelitian	33
4.2.1 Produksi Undangan Pada Percetakan Fatih.....	33
4.2.2 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus	38
4.2.3 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa	40
4.2.4 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus Metode <i>Job Order Costing</i>	41
4.2.5 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa Metode <i>Job Order Costing</i>	48
4.2.6 Perhitungan Harga Jual Dengan <i>Mark-Up</i> Undangan Bagus....	55
4.2.7 Perhitugan Harga Jual Dengan <i>Mark- Up</i> Undangan Biasa.....	60
4.3 Pembahasan	66

4.3.1 Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode <i>Job Order Costing</i>	66
4.3.2 Penentuan Harga Jual Dengan Metode <i>Job Order Costing</i>	69
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	73
5.1 Kesimpulan.....	73
5.2 Saran	74
DAFTAR PUSTAKA	75
LAMPIRAN	77
RIWAYAT HIDUP	87



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Orderan Penjualan Undangan Bagus 2023.....	3
Tabel 1.2 Data Orderan Penjualan Undangan Biasa 2023.....	4
Tabel 4.1 Biaya Bahan Baku Undangan Bagus 2023	34
Tabel 4.2 Biaya Bahan Baku Undangan Biasa 2023	35
Tabel 4.3 Biaya Tenaga Kerja Undangan 2023	36
Tabel 4.4 Biaya Overhead Pabrik undangan 2023.....	37
Tabel 4.5 penyusutan aset tetap.	38
Tabel 4.6 Perhitungan Biaya Produksi Undangan Bagus Perusahaan 2023	49
Tabel 4.7 Perhitungan Biaya Produksi Undangan Biasa Perusahaan 2023	41
Tabel 4.8 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan Januari 2023.....	42
Tabel 4.9 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan Februari 2023.....	43
Tabel 4.10 Perhitungan Harga pokok Produksi Undangan Bagus	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan Maret 2023.....	43
Tabel 4.11 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan April 2023.....	44
Tabel 4.12 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan Mei 2023.....	44
Tabel 4.13 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan Juni 2023	45
Tabel 4.14 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan Juli 2023	45
Tabel 4.15 Perhitungan Harga Pokok Produksi undangan Bagus	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan Agustus 2023	46
Tabel 4.16 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan September 2023	46
Tabel 4.17 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan Oktober 2023.....	47

Tabel 4.18 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan November 2023	47
Tabel 4.19 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan bagus	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan Desember 2023	48
Tabel 4.20 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan Januari 2023	49
Tabel 4.21 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan Februari 2023	49
Tabel 4.22 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan Maret 2023	50
Tabel 4.23 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan April 2023.....	50
Tabel 4.24 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan Mei 2023.....	51
Tabel 4.25 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan Juni 2023	51
Tabel 4.26 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan Juli 2023	52
Tabel 4.27 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan Agustus 2023.....	52
Tabel 4.28 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa Metode <i>Job</i>	
<i>Order Costing</i> Bulan September 2023	53
Tabel 4.29 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan Oktober 2023	53
Tabel 4.30 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan November 2023	54
Tabel 4.31 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa	
Metode <i>Job Order Costing</i> Bulan Desember 2023.....	54
Tabel 4.32 Rekapitulasi Data Undangan Bagus	59
Tabel 4.33 Rekapitulasi Data Undangan Biasa	65

Tabel 4.34 Perbandingan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus 2023.....	67
Tabel 4.35 Perbandingan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa 2023.....	68
Tabel 4.36 Perbandingan Harga Jual Undangan Bagus 2023.....	69
Tabel 4.37 Perbandingan Harga Jual Undangan Biasa 2023.....	70



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Kartu Harga Pokok Pesanan.....	17
Gambar 2.2. Kerangka Pemikiran.....	22
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	32



DAFTAR LAMPIRAN

Tabel 1 Data Orderan Penjualan Undangan Bagus 2023.....	77
Tabel 2 Data Orderan Penjualan Undangan Biasa 2023.....	77
Tabel 3 Biaya Pengeluaran Undangan Bagus dan Biasa	78
Gambar 1 Contoh Undangan Bagus.....	78
Gambar 2 Contoh Undangan Biasa.....	79
Kartu bimbingan.....	80
Riwayat Hidup	87



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia bisnis di Indonesia saat ini sangatlah pesat dan menyebabkan persaingan yang sangat ketat antar usaha yang bergerak di bidang produksi percetakan yang menghasilkan produk undangan, hampir setiap daerah atau kecamatan bergerak dibidang usaha yang sama, dengan kondisi ini para produsen harus berusaha mengikuti perkembangan dan menciptakan berbagai inovasi agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup usahanya dan berusaha menghasilkan produk-produk yang berkualitas sesuai yang diinginkan konsumen, baik dalam desa maupun luar desa.

Munculnya persaingan dalam dunia usaha dapat mendorong setiap usaha untuk lebih maju dan berkembang. Untuk mencapai kemajuan dan perkembangan tersebut setiap usaha dituntut untuk memanfaatkan dan mengedalikan sumber daya yang ada. Sehingga usaha dapat memperoleh keuntungan yang maksimal. Oleh karena itu pihak usaha harus memaksimalkan faktor-faktor produksi, baik berupa sumber daya manusia maupun sumber daya alam yang akan di gunakan untuk menghasilkan suatu barang sesuai dengan bidang usaha masing-masing.

Usaha harus memilih metode perhitungan harga pokok produksi untuk menentukan bagaimana perkembangan usaha tersebut di masa depan atau menentukan seberapa besar usaha berkembang. Maka perhitungan harga pokok produk menjadi suatu faktor yang penting dalam kesuksesan suatu usaha, agar

dapat mengontrol biaya-biaya apa saja yang mungkin terlalu besar atau terlalu kecil. Harga pokok produksi merupakan komponen penting untuk tingkat keberhasilan suatu usaha.

Harga pokok produksi adalah kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik ditambah persediaan produk dalam proses akhir.(Bustami & Nurlela 2018:15). Biaya-biaya harus di perhitungkan untuk menentukan besarnya biaya yang akan di keluarkan karena penggunaan biaya yang tidak efisien merupakan masalah yang besar, Pengalokasian biaya dalam memproduksi barang memberikan dampak besar pada penentuan harga jual nantinya.

Menurut Sari dkk (2021:5) Harga jual ditetapkan sebagai jumlah yang bisa menutup semua biaya produksi dan keuntungan yang diinginkan usaha. Jika harga jual tinggi, pelanggan beralih ke pesaing dengan harga yang lebih rendah dan produk yang sebanding. Nilai yang dapat diperoleh untuk menutupi harga pokok produksi dan keuntungan yang dicari disebut harga jual. Oleh karena itu, penting untuk menghitung harga jual berdasarkan biaya pokok produksi (HPP) dan laba yang diharapkan.

Metode harga pokok pesanan atau yang dikenal dengan metode *job order costing* adalah metode pengumpulan biaya produksi untuk menghitung harga pokok produksi persatuan dihitung dengan cara membagi total biaya produksi untuk Pesanan tersebut produk dengan jumlah satuan produk dalam pesanan yang bersangkutan pada usaha atas dasar pesanan. (Wati Aris Astuti 2021:21). Penerapan harga pokok produksi *job order costing* dapat menjadi lebih akurat,

karena mengumpulkan harga pokok dimana biaya dikumpulkan bagi setiap pesanan secara terpisah dan tiap pesanan dari pelanggan di pisahkan identitasnya.

Percetakan Fatih merupakan usaha yang berdiri pada tahun 2018 yang berkembang di Desa Karang Bindu Kecamatan Rambang Kapak Tengah. Usaha ini bergerak dibidang percetakan undangan. Pesanan undangan sesuai dengan permintaan konsumen, namun biaya produksi yang dikeluarkan oleh pemilik usaha dihitung berdasarkan order-order yang diterima .

Berikut adalah data volume penjualan pada percetakan Fatih tahun 2023

Tabel 1.1
Data Orderan Penjualan Undangan Bagus
Periode Januari-Desember 2023

Bulan	Unit	Harga Jual (Rupiah)	Total Penjualan (Rupiah)
Januari	3500	3.000	10.500.000
Februari	3000		9.000.000
Maret	500		1.500.000
April	800		2.400.000
Mei	2500		7.500.000
Juni	3000		9.000.000
Juli	2000		6.000.000
Agustus	3500		10.500.000
September	4200		12.600.000
Oktober	3000		9.000.000
November	2500		7.500.000
Desember	4000		12.000.000
Total	32.500		97.500.000

Sumber : Data Diolah penulis (2024).

Berdasarkan tabel 1.1 menunjukkan data orderan penjualan undangan bagus pada Percetakan Fatih untuk periode Januari sampai Desember 2023. Jumlah unit undangan yang terjual setiap bulan bervariasi mulai dari 500 unit pada Maret hingga 4.200 unit pada bulan September dan harga jual tetap sebesar

Rp.3000 per unit untuk seluruh periode. Untuk total penjualan bulanan dihitung dengan mengalikan jumlah unit terjual dengan harga jual per unit. Total penjualan tertinggi terjadi pada bulan September sebesar Rp.12.600.000. Sedangkan yang terendah pada bulan Maret sebesar Rp.1.500.000 sehingga total penjualan tahunan undangan bagus selama tahun 2023 mencapai Rp.97.500.000.

Tabel 1.2
Data Orderan Penjualan Undangan Biasa
Periode Januari-Desember 2023

Bulan	Unit	Harga Jual (Rupiah)	Total Penjualan (Rupiah)
Januari	6500	400	2.600.000
Februari	6000		2.400.000
Maret	1000		400.000
April	1000		400.000
Mei	5500		2.200.000
Juni	6000		2.400.000
Juli	8000		3.200.000
Agustus	8200		3.280.000
September	8230		3.292.000
Oktober	6000		2.400.000
November	5500		2.200.000
Desember	8000		3.200.000
Total	69.930		27.972.000

Sumber : Data Diolah penulis (2024).

Berdasarkan tabel 1.2 menunjukkan data orderan penjualan undangan biasa pada Percetakan Fatih untuk periode Januari sampai Desember 2023. Jumlah unit undangan yang terjual setiap bulan bervariasi mulai dari 1.000 unit pada Maret hingga 8.230 unit pada bulan September dan harga jual tetap sebesar Rp.400 per unit untuk seluruh periode. Untuk total penjualan bulanan dihitung dengan mengalikan jumlah unit terjual dengan harga jual per unit. Total penjualan tertinggi terjadi pada bulan September sebesar Rp.3.292.000. Sedangkan yang

terendah pada bulan Maret sebesar Rp.400.000 sehingga total penjualan tahunan undangan bagus selama tahun 2023 mencapai Rp.27.972.000

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Wulan Novi Astuti selaku pemilik Percetakan Fatih yang berada di desa Karang Bindu Kecamatan Rambang Kapak Tengah yang bergerak dibidang percetakan yang menghasilkan produk undangan. Dalam menjalankan operasinya, produk yang dihasilkan tidak tergantung pada anggaran-anggaran produksi tetapi produksi dilakukan berdasarkan order-order yang diterima. Oleh karena itu dalam menjalankan operasinya metode *job order costing* dapat dijadikan sebagai pedoman dalam menentukan biaya-biaya yang keluar.

Percetakan Fatih belum menunjukan bagaimana penerapan metode *job order costing* dalam pesanan. Karena produksi dilakukan berdasarkan order-order yang terima. Untuk memastikan bahwa setiap produk sesuai bagi pelanggan dan usaha serta meningkatkan kemampuan usaha dalam menentukan harga jual yang tepat.

Berdasarkan permasalahan diatas maka diperlukan penelitian sebagai pembuktian terhadap masalah yang dialami oleh usaha yang menerapkan sistem pesanan. Maka peneliti tertarik untuk mengambil judul **“Analisis perhitungan harga pokok produksi dan harga jual dengan metode *job order costing* pada Percetakan Fatih”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas terdapat beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis perhitungan harga pokok produksi dengan metode *job order costing* pada Percetakan Fatih?
2. Bagaimana menentukan harga jual dengan metode *job order costing* pada Percetakan Fatih?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan peneliti ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis perhitungan harga pokok produksi dengan metode *job order costing* pada Percetakan Fatih.
2. Untuk menentukan harga jual dengan metode *job order costing* pada Percetakan Fatih.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam pengembangan ilmu pengetahuan bidang konsep untuk mengetahui perhitungan harga pokok produksi dan harga jual dengan metode *job order costing*.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Penulis

Menambah wawasan pengetahuan dan pemahaman secara mendalam mengenai perhitungan harga pokok produksi dan harga jual. Disamping itu juga sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi pada

Universitas Prabumulih.

b. Bagi Akademik

Sebagai perbendaharaan kepustakaan dan wawasan pengetahuan yang dapat digunakan pada masa yang akan datang.

c. Bagi Penelitian Selanjutnya

Sebagai bahan referensi untuk melakukan penelitian sejenis dan lebih lanjut dalam bidang yang sama.

1.5 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah para pembaca, maka penulis membuat sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari pendahuluan, latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi teori-teori yang dapat digunakan sebagai dasar penelitian, penelitian terdahulu, dan kerangka pemikiran.

BAB III : METODELOGI PENELITIAN

Bab ini terdiri dari lingkup penelitian, jenis penelitian, data, Teknik pengumpulan data, populasi dan sampel, definisi operasional dan metode analisis.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini terdiri dari gambaran umum sejarah desa, hasil penelitian,

Pembahasan.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan penutup yang memuat kesimpulan dari hasil penelitian dan saran.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Teori

2.1.1 Akuntansi Biaya

2.1.1.1 Pengertian Akuntansi Biaya

Pengertian akuntansi biaya menurut Melina dkk (2022:1) adalah proses pengidentifikasian, pencatatan penghitungan, peringkasan, pengevaluasian dan pelaporan biaya pokok suatu produk baik barang maupun jasa dengan metode dan sistem tertentu sehingga pihak manajemen perusahaan dapat mengambil keputusan bisnis secara efektif dan efisien. Menurut Bahri dkk (2021:1), akuntansi biaya merupakan sumber informasi mengenai berbagai macam pendapatan dan biaya yang dapat diakibatkan oleh rangkaian tindakan

Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa akuntansi biaya adalah proses mempelajari bagaimana cara mencatat, mengukur, menggolongkan, menganalisis, meringkas dan melaporkan informasi biaya suatu usaha dalam menghasilkan barang atau jasa.

2.1.1.2 Tujuan Akuntansi Biaya

Menurut Wati Aris Astuti (2021:9) tujuan utama akuntansi biaya adalah menyediakan informasi yang relevan dan akurat untuk pengambilan keputusan dalam pengelolaan biaya perusahaan atau usaha secara rinci tujuan akuntansi meliputi:

1. Penentuan harga pokok produksi: mencatat, menggolongkan dan meringkas biaya pembuatan produk
2. Menyediakan informasi biaya untuk kepentingan manajemen: biaya sebagai ukuran efisiensi
3. Alat Perencanaan: perencanaan bisnis pasti berkaitan dengan penghasilan dan biaya, Perencanaan biaya akan memudahkan dalam pengendalian biaya
4. Pengendalian biaya: membandingkan biaya yang seharusnya dikeluarkan untuk memproduksi satu satuan produk dengan biaya yang sesungguhnya terjadi
5. Memperkenalkan berbagai metode: berbagai macam metode dalam Akuntansi biaya dapat dipilih sesuai dengan kepentingan yang diperlukan dengan hasil yang paling efektif dan efisien

2.1.2 Harga Pokok Produksi

2.1.2.1 Pengertian Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi merupakan suatu dasar di dalam menentukan perhitungan laba kotor suatu usaha. Harga pokok produksi meliputi semua biaya pembelian, biaya konversi, dan biaya lain yang timbul sampai persediaan berada dalam kondisi baik dan tepat yang siap untuk dijual atau dipakai. Menurut Bahri dkk (2021:21), harga pokok produksi merupakan biaya-biaya yang diserap produk jadi dan telah diselesaikan selama satu periode. Besarnya harga pokok produksi adalah total biaya pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurangi persediaan produk dalam proses akhir.

Secara umum harga pokok produksi dapat diartikan sebagai seluruh biaya

yang dikorbankan dalam proses produksi untuk mengelola bahan baku menjadi barang jadi. Adapun biaya-biaya tersebut meliputi biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Harga pokok produksi terikat pada periode waktu tertentu. Harga pokok produksi akan sama dengan biaya produksi apabila tidak ada persediaan produk dalam proses awal dan akhir. Melinda dkk (2022:26) menjelaskan bahwa harga pokok produksi dalam pembuatan produk terdapat dua sistem biaya, yaitu :

1. Biaya Aktual

Sistem biaya aktual adalah suatu sistem dalam pembebanan harga pokok produk atau pesanan atau jasa pada saat biaya tersebut sudah terjadi atau biaya yang sesungguhnya dinikmati.

2. Biaya Standar

Sistem biaya standar adalah sistem dalam pembebanan harga pokok kepada produk atau pesanan atau jasa dihasilkan sebesar harga pokok yang ditentukan di muka sebelum suatu produk atau jasa dikerjakan.

2.1.2.2 Tujuan dan Manfaat Penentuan Harga Pokok Produksi

Penentuan harga pokok produksi bertujuan untuk menghitung total biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi suatu barang atau jasa secara akurat. Hal ini membantu perusahaan atau usaha dalam menentukan harga jual dan menghitung keuntungan dengan tepat. Menurut Mulyadi (2018) manfaat yang diperoleh dari informasi harga pokok produksi bagi manajemen adalah sebagai berikut:

- Menentukan harga jual suatu produk

Biaya produksi dihitung untuk jangka waktu tertentu untuk menghasilkan informasi biaya produksi per satuan produk. Biaya produksi per unit merupakan salah satu data yang dipertimbangkan selain data biaya lain serta data non biaya lainnya.

- Mengontrol praktik biaya produksi di lapangan

Informasi biaya produksi yang sesungguhnya dikeluarkan dalam pelaksanaan rencana produksi sangat diperlukan oleh manajemen. Maka dari itu, akuntansi biaya digunakan untuk memantau apakah proses produksi mengkonsumsi total biaya produksi sesuai dengan yang dipertimbangkan sebelumnya.

- Menghitung dan mengetahui keuntungan atau kerugian periode usaha

Manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk memproduksi produk dalam periode tertentu. Sehingga dapat memberikan informasi kegiatan produksi dan pemasaran perusahaan dalam periode tertentu mampu menghasilkan laba kotor atau mengakibatkan rugi bruto. Informasi laba atau rugi bruto periodik diperlukan untuk mengetahui kontribusi produk dalam menutup biaya non produksi dan menghasilkan laba atau rugi.

- Menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses

Manajemen harus menyediakan laporan laba rugi neraca untuk membuat pertanggung jawaban keuangan periodik. Dalam neraca tersebut, manajemen harus memasukkan harga pokok produk yang pada tanggal neraca masih dalam proses dan harga pokok persediaan produk jadi. Untuk mencapai itu, manajemen perlu menyelenggarakan catatan biaya produksi tiap periode.

2.1.2.3 Unsur-Unsur Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi mencakup beberapa biaya yang diperlukan dalam proses pembuatan barang atau jasa. Menurut Pangaribuan & Marudha (2022:42) Komponen-komponen tersebut meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku adalah bahan utama yang membentuk produk setengah atau produk jadi. Biaya tenaga kerja adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan atau usaha untuk membayar jasa atau upah para pekerja pada usaha atau perusahaan. Sementara itu, biaya *overhead* pabrik mencakup pengeluaran untuk mendukung aktifitas produksi selain biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung, seperti biaya listrik, pemeliharaan mesin, dan penyusutan mesin.

Menurut Hansen dan Maryanne (2019:127) terdapat tiga elemen biaya yang berkaitan dengan biaya produksi atau harga pokok produksi. Yang pertama adalah bahan baku langsung yaitu bahan yang bisa dicari secara langsung pada produk dan jasa yang lagi dibuatkan menjadi produk/jasa. Elemen kedua adalah tenaga kerja langsung yaitu tenaga kerja langsung yang bisa dicari secara langsung pada barang dan jasa yang lagi dibuatkan menjadi produk/jasa. Dan yang terakhir adalah overhead yaitu seluruh biaya produksi selain biaya tenaga kerja langsung dan bahan langsung. Berdasarkan beberapa uraian diatas mengenai unsur-unsur harga pokok produksi, dapat dinyatakan bahwa terdapat tiga unsur utama harga pokok produksi biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.

2.1.3 Harga Pokok Pesanan

2.1.3.1 Pengertian Harga Pokok Pesanan

Menurut Dewi (2019:39) Pesanan merupakan *output* yang diidentifikasi untuk memenuhi pesanan pelanggan tertentu maupun untuk merinci kembali suatu item persediaan. Dalam sistem perhitungan biaya berdasarkan pesanan atau dengan istilah *job order costing* ini biaya diakumulasikan secara terpisah. Metode harga pokok pesanan atau yang dikenal dengan metode *job order costing* adalah metode pengumpulan biaya produksi untuk menghitung harga pokok produksi persatuan dihitung dengan cara membagi total biaya produksi untuk pesanan tersebut produk dengan jumlah satuan produk dalam pesanan yang bersangkutan pada usaha atas dasar pesanan.(Wati Aris Astuti 2021:21). Penerapan harga pokok produksi *job order costing* dapat menjadi lebih akurat, karena mengumpulkan harga pokok dimana biaya dikumpulkan bagi setiap pesanan secara terpisah dan tiap pesanan dari pelanggan di pisahkan identitasnya.

Metode harga pokok pesanan adalah metode untuk memproduksi produk untuk menentukan harga pokok produk perusahaan atau usaha berdasarkan pesanan konsumen. Dengan metode ini setiap pesanan dicatat dan dihitung biayanya secara terpisah, sehingga memungkinkan perusahaan atau usaha menghitung harga pokok yang akurat berdasarkan pesanan (Sujarweni 2024:71).

2.1.3.2 Karakteristik Metode Harga Pokok Pesanan

Menurut Wati Aris Astuti (2021:22) Karakteristik harga pokok pesanan merupakan metode yang umumnya digunakan oleh suatu usaha atau perusahaan untuk pengumpulan biaya yang memproduksi barang atau jasanya atas dasar

pesanan yang diterima dari pihak luar. Berikut ini karakteristik metode harga pokok pesanan :

1. Usaha memproduksi berbagai macam produk sesuai dengan spesifikasi pemesanan dan setiap jenis produk perlu dihitung harga pokok produksinya.
2. Biaya produksi harus digolongkan berdasarkan hubungannya dengan produk yang menjadi biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsung.
3. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung sedangkan produksi tidak langsung disebut dengan istilah biaya overhead pabrik.
4. Biaya produksi langsung diperhitungkan dalam harga pokok produksi pesanan tertentu berdasarkan biaya yang sesungguhnya terjadi, sedangkan biaya overhead pabrik diperhitungkan ke dalam harga pokok pesanan berdasarkan tarif yang ditentukan dimuka.
5. Harga pokok produksi per unit dihitung pada saat pesanan selesai diproduksi dengan cara membagi jumlah biaya produksi yang dikeluarkan untuk pesanan tersebut dengan jumlah unit produksi yang dihasilkan dalam pesanan yang bersangkutan.

2.1.3.3 Manfaat Metode Harga Pokok Pesanan

Menurut Wati Aris Astuti (2021:23) Adanya informasi harga pokok pesanan bisa digunakan pihak manajemen dalam mengatur biaya produksi. Selain itu terdapat manfaat lainnya yang bisa anda simak sebagai berikut:

1. Dapat digunakan untuk menghitung laba dan rugi tiap pesanan yang dilakukan dengan (*Job Order Costing Method*).

2. Digunakan sebagai penentuan harga jual yang dibebankan kepada pihak pemesan.
3. Sebagai penentu harga pokok persediaan barang dalam proses dan jadi yang disajikan dalam neraca.
4. Sebagai alat pengawasan biaya produksi.
5. Mempertimbangkan penerimaan dan penolakan pesanan.

2.1.3.4 Syarat Penentuan Metode Harga Pokok Pesanan

Menurut Wati Aris Astuti (2021:24), terdapat beberapa syarat yang harus dipenuhi dalam menentukan harga pokok pesanan, yaitu:

1. Setiap pesanan produk harus dapat dipisahkan identitasnya dengan jelas dan harus dilakukan penentuan harga pokok pesanan secara individu.
2. Biaya produksi dibagi menjadi dua golongan, yaitu biaya produksi langsung yang terdiri dari biaya bahan baku dan tenaga kerja, serta biaya produksi tidak langsung yang terdiri dari biaya-biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
3. Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung dibebankan langsung pada pesanan, sedangkan biaya produksi tidak langsung dibebankan pada pesanan tertentu atas dasar tarif yang ditentukan di muka.
4. Harga pokok setiap pesanan ditentukan saat selesai pengerjaan.
5. Harga pokok persatuan produk dihitung dengan membagi jumlah biaya produksi yang dibebankan pada pesanan tertentu dengan jumlah satuan produk dalam pesanan terkait.

2.1.3.5 Kartu Harga pokok pesanan

1. Kartu Harga Pokok Pesanan Menurut Sahla (2020:33):

No pesanan : Pemesan : Tanggal Selesai :
 Tanggal Pesanan : Produk :

Biaya bahan baku				Biaya Tenaga kerja			Biaya Overhed		
No	No. Bukti	Ket	Jumlah	Tgl	Jam kerja	jumlah	Tgl	Tarif	Jumlah
Jumlah				Jumlah			Jumlah		
Jumlah Total Biaya Produksi									

2. Menurut Sujarweni (2024:78) “perhitungan untuk biaya produksi pesanan sebagai berikut”

“ Taksiran dari biaya produksi buat pesanan “

Biaya Bahan Baku	Rp. XXX
Biaya Tenaga Kerja	Rp. XXX
Biaya <i>Overehad</i> Pabrik	<u>Rp. XXX</u> +
Total Harga Pokok Pesanan	Rp. XXX

2.1.4 Harga Jual

2.1.4.1 Pengertian Harga jual

Menurut Mandung & Hasan (2023:227) Harga merupakan komponen penting yang berpengaruh langsung terhadap laba. Tingkat laba yang ditetapkan mempengaruhi kuantitas barang yang dijual. Menurut Sari dkk (2021:5) Harga jual ditetapkan sebagai jumlah yang bisa menutup semua biaya produksi dan keuntungan yang diinginkan usaha. Jika harga jual tinggi, pelanggan beralih ke pesaing dengan harga yang lebih rendah dan produk yang sebanding. Nilai yang dapat diperoleh untuk menutupi harga pokok produksi dan keuntungan yang dicari

disebut harga jual. Oleh karena itu, penting untuk menghitung harga jual berdasarkan biaya pokok produksi (HPP) dan laba yang diharapkan

Harga adalah keputusan titik krisis dalam bauran pemasaran karena menentukan pendapatan dari suatu usaha atau perusahaan. Keputusan harga juga sangat signifikan di dalam penentuan nilai yang dapat diberikan kepada konsumen. Sehingga keputusan penetapan harga harus dilakukan secara cermat untuk menciptakan keseimbangan antara keuntungan usaha atau perusahaan dan kepuasan pelanggan (Hurriyati 2019:46).

2.1.4.2 Tujuan Penetapan Harga Jual

Menurut Roellyanti & Fakhruddin (2022:31) Penetapan harga jual adalah keputusan strategis yang kompleks dan mempengaruhi keseluruhan kinerja bisnis. Tujuan penetapan harga jual dapat bervariasi tergantung pada strategi bisnis dan kondisi pasar. Beberapa tujuan umum penetapan harga jual meliputi sebagai berikut:

1. Tujuan Berorientasi Pada Laba

Menurut asumsi teori ekonomi klasik, setiap perusahaan selalu memilih harga yang menghasilkan laba paling besar. Namun, dalam era persaingan global yang kompleks, dengan banyak variabel yang memengaruhi daya saing perusahaan, mencapai tujuan ini menjadi sulit karena sulit untuk memperkirakan dengan tepat jumlah penjualan yang dapat dicapai pada tingkat harga tertentu.

2. Tujuan Berorientasi Pada Volume

Harga diatur sedemikian rupa untuk mencapai target volume penjualan, nilai penjualan, atau pangsa pasar. Pendekatan ini umumnya digunakan oleh

maskapai penerbangan, lembaga pendidikan, perusahaan perjalanan, dan bisnis bioskop.

3. Tujuan Berorientasi Pada Citra

Strategi penetapan harga dapat membentuk citra sebuah perusahaan. Perusahaan bisa menetapkan harga tinggi untuk menciptakan atau menjaga citra prestisius. Sebaliknya, harga rendah dapat digunakan untuk menciptakan citra nilai tertentu, seperti menjamin bahwa harga tersebut adalah yang terendah di wilayah tertentu

2.1.4.3 Metode Penetapan harga jual

Mark up merupakan jumlah uang yang ditambahkan pada biaya produksi untuk menghasilkan harga jual. *Mark up* ditentukan dengan persentase dari biaya produksi (Sudiyono 2018:26).

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Biaya produksi} + \text{mark up} \\ &\quad \text{Biaya produksi} + (\% : \text{biaya produk}) \end{aligned}$$

2.2 Penelitian Terdahulu

R Taufik Hidayat (2022) Berjudul Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan *Job Order Costing* Untuk Optimalisasi Penentuan Harga (Studi Kasus CV Globalindo Perkasa Engineering). Jenis metode penelitian yang digunakan yaitu kuantitatif. Hasil penelitian ini dan kesimpulan menunjukkan bahwa CV Globalindo Perkasa Engineering belum menggunakan perhitungan harga pokok produksi dan belum mengklasifikasikan biaya-biayanya. Dengan menggunakan perhitungan harga pokok produksi metode *job order costing*, harga pokok produksi yang dihasilkan sejumlah Rp1.112.912,34 dan berakhir pada

harga jual Rp1.391.140. Perhitungan harga pokok produksi dengan metode *job order costing* Lebih kecil daripada perhitungan CV Globalindo Perkasa Engineering.

Sunanto & Eka Sevtia Mesta (2021) Berjudul Penyusunan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode *Job Order Costing* Pada CV. REMAJA PRINTING SEKAYU. Jenis metode penelitian yang digunakan yaitu kuantitatif. Berdasarkan penelitian dan pembahasan pada penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa dengan menggunakan metode *job order costing* harga jual untuk produk banner, brosur dan undangan relatif lebih rendah dibandingkan dengan metode perkiraan harga pasar yang digunakan sebelumnya. Selain itu, pihak CV. Remaja Printing dapat mengetahui biaya-biaya lain yang semestinya juga diperhitungkan saat produksi berlangsung.

Nurul Afifah & Arwan Gunawan (2020) Berjudul Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode *Job Order Costing (Case Study At Convection Business "Mowin Concept")*. Jenis metode penelitian yang digunakan yaitu deskriptif kuantitatif. Berdasarkan hasil penelitian ini dan kesimpulan bahwa menghitung harga pokok produksi menurut perusahaan adalah Rp47.007/unit, sehingga harga jualnya adalah Rp65.000. Sedangkan perhitungannya menggunakan metode penetapan harga pokok pesanan adalah Rp51.319/unit, sehingga harga jualnya adalah Rp70.900. Ada Kenaikan harga pokok produksi sebesar 9,17% dan kenaikan harga jual sebesar 9,07%. Karena itu, perusahaan harus menghitung semua elemen biaya overhead pabrik dan menggunakan metode penetapan biaya berdasarkan pesanan dengan lembar biaya

pesanan pekerjaan.

Muhammad Daud (2019) Berjudul Analisis Penerapan Metode *Job Order Costing* Terhadap Harga Pokok Produksi PT Parahyangan Persada Bandung. Jenis metode yang digunakan yaitu kuantitatif. Hasil penelitian kesimpulannya adalah, Berdasarkan hasil penelitian, perusahaan memproduksi 20 unit mesin Instalasi Pengolahan Air Limbah dengan kapasitas 0,5 m³/ jam. Terdapat perbedaan antara perhitungan perusahaan dengan perhitungan metode job order costing. Total harga pokok produksi menurut perusahaan adalah sebesar Rp1.777.200.000 dengan harga per unit nya adalah Rp88.860.000, sedangkan menurut metode job order costing adalah sebesar Rp1.785.149.985 dengan harga per unit nya sebesar Rp89.257.499. Berdasarkan perhitungan ini, harga pokok produksi total terdapat selisih sebesar Rp7.949.985 lebih besar perhitungan menurut metode job order costing. Sementara selisih untuk harga per unit nya adalah sebesar Rp397.399.

Adia Adi Prabowo (2019) Berjudul Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Harga Pokok Peasanan (*JOB ORDER COSTING*) Pada UD Adi Prima Karsa Di Daerah Istimewa Yogyakarta. Jenis metode penelitian yang digunakan yaitu kuantitatif. Hasil penelitian kesimpulannya adalah, Perhitungan biaya overhead pabrik terdapat perbedaan antara penulis dengan perhitungan biaya overhead pabrik oleh perusahaan. Perbedaan tersebut berupa selisih biaya overhead pabrik produk almari pendek sebesar Rp338.960 dan Rp257.014 untuk produk lemari pakaian 2 pintu. Hal ini disebabkan karena perusahaan dalam menghitung biaya overhead pabrik menetapkan presentase sebesar 20% dari jumlah biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung

dan biaya bahan penolong.

Penelitian ini memiliki perbedaan dibandingkan dengan studi-studi sebelumnya, karena berfokus pada analisis perbandingan antara harga pokok produksi dan harga jual dengan menerapkan metode *job order costing* di Percetakan Fatih. Dalam penelitian ini digunakan dua jenis variabel, yaitu variabel dependen dan variabel independen. Harga pokok produksi menjadi variabel dependen, sedangkan harga jual dan metode *job order costing* berperan sebagai variabel independen. Penulis memilih Desa Karang Bindu, Kecamatan Rambang Kapak Tengah, sebagai lokasi penelitian untuk mengetahui sejauh mana besaran biaya yang dikeluarkan dalam menentukan harga pokok produksi serta harga jual produk undangan.

2.3 Kerangka Pemikiran



Gambar 2.1 Kerangka pemikiran

BAB III

METODELOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Menurut Sugiyono (2024) penelitian terbagi menjadi 2 secara garis besar yaitu:

1. Penelitian Kuantitatif

Penelitian kuantitatif dapat di artikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *positivisme*, di gunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif, karena telah memenuhi kaidah-kaidah ilmiah yaitu konkrit/empiris, obyektif, terukur, rasional, dan sistematis. Metode ini dapat ditemukan dan dikembangkan berbagai iptek baru. Metode ini disebut metode kuantitatif karena datanya berupa angka-angka dan analisi menggunakan statistik.

2. Penelitian Kualitatif

Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme*. Metode ini di sebut juga sebagai metode *artistic*, karena proses penelitian lebih bersifat semi (kurang berpola) dan di sebut sebagai metode *interpretive* karena data hasil penelitian lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan di lapangan.

Pada penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif karena penelitian ini hanya memfokuskan untuk menganalisis dan menghitung harga pokok produksi, metode *job order costing* dan harga jual di Percetakan Fatih.

3.2 Data

3.2.1 Jenis Data

Menurut Sugiyono (2024:9) menyatakan bahwa jenis data tergolong menjadi dua macam, yaitu:

1. Data Kuantitatif

Data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka atau data kualitatif yang diangkakan atau scoring.

2. Data Kualitatif

Data kualitatif adalah data yang berbentuk kata, kalimat, narasi, gerak tubuh, ekspresi wajah, bagan, gambar, dan foto.

Pada penelitian ini peneliti akan menggunakan data kuantitatif yaitu berupa data harga pokok produksi dengan metode *job order costing*.

3.2.2 Sumber Data

Sumber data merupakan sumber subjek dari mana data dapat diperoleh dengan menggunakan metode tertentu. berdasarkan sumbernya, data penelitian tergolong menjadi dua jenis, yaitu:

1. Data Primer

Menurut Sugiyono (2024:9) Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari lapangan dapat berupa kuisioner maupun wawancara langsung.

2. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2024:9) Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk dokumentasi misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.

Pada penelitian ini menggunakan sumber data sekunder dimana data yang diperoleh didapatkan secara tidak langsung mengenai pencatatan jumlah penjualan dan pencatatan biaya-biaya produksi pada Percetakan Fatih.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data-data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka metode penelitian yang digunakan penulis adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Menurut Sugiyono (2024:203) Observasi adalah teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuisisioner. Jika wawancara dan kuisisioner selalu berkomunikasi dengan orang, maka observasi tidak terbatas pada orang tetapi juga obyek-obyek alam yang lain. Observasi dalam penelitian ini dilakukan secara langsung pada lokasi Percetakan Fatih dengan mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan penyusunan tugas akhir.

2. Wawancara

Menurut Sugiyono (2024:195) Wawancara adalah teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui suatu hal-hal dari respondennya sedikit atau kecil. Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara secara langsung kepada pemilik Percetakan Fatih.

3. Studi Pustaka

Menurut Sugiyono (2024:93) Studi Pustaka adalah kajian teori dan referensi lain berkata dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti. Studi pustaka sangat penting dalam melakukan penelitian dengan membaca literatur, Seperti buku, jurnal, penelitian terdahulu dan referensi lain yang relevan untuk mendapatkan landasan teori terkait metode perhitungan harga pokok produksi, harga jual dan *job order costing*. hal ini dapat menunjang dalam melakukan penelitian, hal ini dapat menunjang dalam penyusunan akhir.

4. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2024:314) Dokumentasi adalah data yang berupa catatan peristiwa yang sudah terjadi biasanya berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dalam penelitian ini dokumen yang diperoleh peneliti adalah mengumpulkan data tertulis seperti laporan catatan biaya produksi, dan penjualan pada Percetakan Fatih sebagai bahan analisis.

3.4 Populasi dan Sampel

3.4.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2024:126) Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah informasi data pencatatan mengenai biaya produksi dan harga jual pada Percetakan Fatih.

3.4.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2024:127) Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul *representative* (mewakili). Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah informasi data pencatatan mengenai biaya produksi dan harga jual pada Percetakan Fatih periode 2023.

3.4.3 Teknik Sampling

Teknik sampling merupakan teknik pengambilan sampel. Pada dasarnya teknik pengambilan sampel menurut Sugiyono (2024:217) dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

1. *Probability Sampling*

Probability Sampling adalah teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel. Teknik ini meliputi, *simple random sampling*, *proportionate stratified random sampling*, *disproportionate stratified random*, *sampling area (cluster) sampling* (*sampling* menurut daerah).

2. *Non-probability Sampling*

Non-probability Sampling adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Teknik sampel ini meliputi, *sampling sistematis*, *kuota*, *aksidental*, *purposive*, *jenuh*, *snowball*.

Pada penelitian ini teknik *sampling* yang di gunakan yaitu didasarkan pada metode *non probability sampling*. Pendekatan yang digunakan adalah dengan

menggunakan teknik *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2024:85) teknik *purposive sampling* yaitu merupakan teknik penentuan sampel berdasarkan pertimbangan atau karakteristik tertentu, sehingga semua populasi yang memenuhi karakteristik yang ditentukan akan memiliki kesempatan untuk dipilih sebagai sampel.

Pada penelitian ini kriteria sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah data yang digunakan merupakan data terbaru tahun 2023.

3.5 Metode Analisis Data

Menurut Sugiyono (2022: 244) Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Analisis data yang digunakan adalah metode analisis harga pokok produksi sebagai alat menentukan harga jual adalah sebagai berikut:

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data yaitu, dengan mengumpulkan semua data-data yang terlibat dalam proses produksi seperti biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik yang dibutuhkan untuk proses penelitian.

2. Reduksi Data

Data yang diperoleh peneliti dilapangan melalui wawancara, observasi, dan

dokumentasi direduksi dengan cara merangkum, memilih dan memfokuskan data pada hal-hal yang sesuai dengan tujuan penelitian. biaya produksi telah dikumpulkan kemudian data dipilih dan diklasifikasi sesuai klasifikasi biaya.

3. Penyajian Data

Penyajian data dilakukan setelah data selesai di reduksi. Setelah data dikumpulkan dan diklasifikasi sesuai kelompok biaya masing-masing kemudian penulis menganalisis seluruh data yang telah ada untuk melakukan perhitungan harga pokok produksi dari barang produksi.

4. Kesimpulan

Kesimpulan, setelah dilakukan perhitungan kemudian dilakukan penarikan kesimpulan, sejauh mana metode *job order costing* berperan dalam kegiatan produksi usaha dari pengolahan data, pemilihan data, analisis data, dari simulasi perhitungan. Untuk menjelaskan hasil perhitungan harga pokok produksi menurut metode *job order costing*.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Objek Penelitian

Percetakan Fatih merupakan usaha yang didirikan oleh Wulan Novi Astuti, berdiri pada tahun 2018 di Desa Karang Bindu Kecamatan Rambang Kapak Tengah. Percetakan Fatih adalah jenis usaha yang bergerak dibidang percetakan undangan. Percetakan undangan sesuai dengan permintaan konsumen, namun biaya produksi yang dikeluarkan oleh pemilik usaha dihitung berdasarkan order-order yang diterima. Percetakan Fatih telah mendapatkan kepercayaan pelanggan, usaha ini terus berkembang dan berinovasi untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan meningkatkan kualitas hasil cetak. Kini Percetakan Fatih bukan hanya sekedar dikenal di dalam desa maupun di luar desa karena sudah banyak konsumen yang memesan undangan bagus dan undangan biasa.

Modal awal yang digunakan oleh ibu Wulan Novi Astuti untuk memulai percetakan Rp.12.000.000 yang digunakan untuk membeli komputer, mesin cetak, dan bahan baku. Dengan modal awal yang relatif kecil ibu Wulan Novi Astuti berkerja keras untuk mempromosikan usahanya melalui media sosial sehingga semakin banyak orang yang mengenal produk yang ditawarkan oleh Percetakan Fatih. Seiring berjalannya waktu percetakan Fatih berhasil menarik perhatian pelanggan dengan kualitas cetakan yang baik dan desain menarik.

Dalam menjalankan semua aktivitasnya Percetakan Fatih memiliki visi dan misi dalam mencapai tujuannya. Berikut visi dan misi Percetakan Fatih.

a. Visi usaha Percetakan Fatih

1. Memberikan pelayanan yang berkualitas untuk konsumen.
2. Menjadikan Percetakan Fatih yang inovatif dan memberikan solusi kreatif dengan menggunakan teknologi modern dan bahan terbaik untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

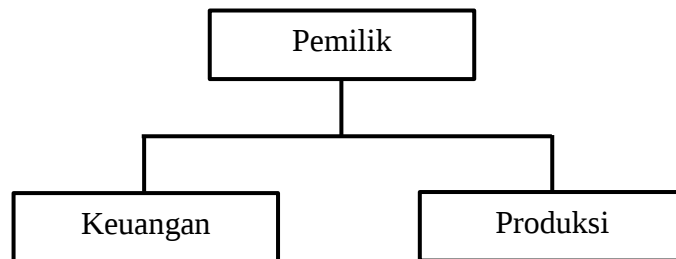
b. Misi usaha Percetakan Fatih

1. Menjadikan Percetakan Fatih yang berprestasi mampu mengutamakan hasil cetak yang berkualitas.
2. Memperkenalkan undangan bagus dan undangan biasa hasil produksi Percetakan Fatih pelanggan.
3. memberikan pelayanan yang ramah, professional, dan tepat waktu demi kepuasan pelanggan serta kepercayaan pelanggan.
4. menyediakan layanan desain yang kreatif dan inovatif untuk membantu pelanggan mewujudkan ide-ide mereka menjadi karya nyata.

4.1.2 Struktur Organisasi

Untuk mencapai tujuan yang ditetapkan oleh perusahaan, diperlukan manajemen yang baik agar semua sumber daya yang ada secara efektif dan efisien mampu menyelaraskan pencapaian tujuan perusahaan dengan setiap individu yang ada didalam perusahaan. Agar perusahaan dapat berjalan dengan baik, suatu struktur organisasi bisa menjadi pedoman kerja dalam pencapaian tujuan perusahaan, baik tugas, wewenang dan tanggung jawab sumber daya yang

harus dijalankan. Struktur organisasi Percetakan Fatih dapat dilihat sebagai berikut.



Gambar 4.1 Struktur Organisasi

4.1.3 Pembagian Tugas Organisasi

Adapun pembagian tugas pada percetakan fatih sesuai dengan struktur organisasi sebagai berikut:

1. Pemilik usaha

Tugasnya:

- a. memegang semua kendali keuangan, baik catatan produksi, dan mencatat uang masuk dan uang keluar.
- b. Mengambil keputusan yang dianggap sesuai dan tepat dalam memproduksi produk agar mencapai target yang ditetapkan.
- c. Mengkoordinasikan seluruh karyawan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

2. keuangan

Tugasnya:

- a. Pencatatan keuangan adalah mengatur, mengontrol dan melaksanakan transaksi keuangan usaha.

- b. Pencatatan keuangan adalah menginput transaksi keuangan kedalam program dan mengarsipkan dokumen
- c. Pembayaran adalah membayar supplier, gaji pegawai, pajak, dan tagihan

3. Produksi

Tugasnya:

- a. Perencanaan adalah menentukan jadwal anggaran, dan sumber daya produksi.
- b. Pengawasan adalah memantau produksi dan memastikan produk sesuai jadwal dan spesifikasi.
- c. Pemeliharaan adalah melakukan perawatan mesin dan peralatan produksi.

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Produksi Undangan Pada Percetakan Fatih

Percetakan Fatih menghitung bahan baku, tenaga kerja langsung dalam perhitungan harga pokok produksi belum lengkap. Berikut ini biaya-biaya produksi undangan pada Percetakan Fatih dari bulan Januari sampai Desember 2023:

a. Biaya Bahan Baku

Berikut ini merupakan data yang didapatkan dari wawancara dan observasi di Percetakan Fatih, Ibu Wulan Novi Astuti berbelanja bahan baku setiap ada pesanan dari kosumen. Ibu Wulan Novi Astuti menyatakan bahwa bahan baku yang digunakan untuk produksi undangan bagus dan undangan biasa merupakan bahan baku berbeda dalam produksinya. Percetakan Fatih mampu memproduksi

hasil undangan bagus dan undangan biasa tergantung pesanan dari konsumen. Berikut peneliti membuat rincian bahan baku produksi hasil undangan bagus dan undangan biasa pada Percetakan Fatih dari Januari sampai Desember 2023.

Tabel 4.1
Biaya Bahan Baku Produksi Undangan Bagus Pada Percetakan Fatih
Per Januari-Desember 2023

Bulan	Kuantitas	Bahan Baku			Total (Rupiah)
		Kertas Undangan (Rupiah)	Plastik (Rupiah)	Tinta (Rupiah)	
Januari	3.500	1.225.000	262.500	2.380.000	3.867.500
Februari	3.000	1.050.000	225.000	2.040.000	3.315.000
Maret	500	175.000	37.500	340.000	552.500
April	800	280.000	60.000	340.000	680.000
Mei	2.500	875.000	187.500	1.700.000	2.762.500
Juni	3.000	1.050.000	225.000	2.040.000	3.315.000
Juli	2.000	700.000	150.000	1.360.000	2.210.000
Agustus	3.500	1.225.000	262.500	2.380.000	3.867.500
September	4.200	1.470.000	315.000	2.720.000	4.505.000
Oktober	3.000	1.050.000	225.000	2.040.000	3.315.000
November	2.500	875.000	187.500	1.700.000	2.762.500
Desember	4.000	1.400.000	300.000	2.720.000	4.420.000
Total					35.572.500

Sumber: Percetakan Fatih data diolah oleh peneliti (2025)

Berdasarkan tabel 4.1 diatas bahwa jumlah biaya bahan baku meliputi kertas undangan, plastik, dan tinta sebesar Rp.35.572.500. dengan nilai tertinggi bahan baku dibulan September sebesar Rp.4.505.000.

Tabel 4.2
Biaya Bahan Baku Produksi Undangan Biasa Pada Percetakan Fatih
Per Januari-Desember 2023

Bulan	Kuantitas	Bahan Baku		Total
		Kertas HVS (Rupiah)	Tinta (Rupiah)	
Januari	6.500	650.000	510.000	1.160.000
Februari	6.000	600.000	510.000	1.110.000
Maret	1.000	100.000	85.000	185.000
April	1.000	100.000	85.000	185.000
Mei	5.500	550.000	425.000	975.000
Juni	6.000	600.000	510.000	1.110.000
Juli	8.000	800.000	680.000	1.480.000
Agustus	8.200	820.000	680.000	1.500.000
September	8.230	823.000	680.000	1.503.000
Oktober	6.000	600.000	510.000	1.110.000
November	5.500	550.000	425.000	975.000
Desember	8.000	800.000	680.000	1.480.000
Total				12.773.000

Sumber: Percetakan Fatih data diolah oleh peneliti (2025)

Berdasarkan tabel 4.2 diatas bahwa jumlah biaya bahan baku meliputi kertas hvs dan tinta sebesar Rp.12.773.000. dengan nilai tertinggi bahan baku dibulan September Sebesar Rp.1.503.000.

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Dalam biaya tenaga kerja langsung pada Percetakan Fatih yang dikeluarkan oleh pemilik adalah 2 karyawan yang berkerja.

Tabel 4.3
Biaya Tenaga Kerja Undangan Bagus dan
Undangan Biasa Pada Percetakan Fatih
Per Januari-Desember 2023

Keterangan	Gaji per bulan (Rupiah)	Total biaya gaji tahun 2023 (Rupiah)
Wira	500.000	6.000.000
Fajri	500.000	6.000.000

Sumber: Percetakan Fatih data diolah oleh peneliti (2025)

Berdasarkan tabel 4.3 diatas bahwa biaya tenaga kerja langsung berupa gaji yang diharus dibayarkan kepada karyawan bagian produksi undangan bagus dan undangan biasa pada Percetakan Fatih sebesar Rp.500.000/orang setiap bulan dengan total pertahun masing-masing harga sebesar Rp.6.000.000

c. Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *overhead* pabrik terdiri daridua jenis yaitu biaya *overhead* pabrik variabel dan tetap biaya *overhead* pabrik yang bersifat variabel adalah biaya yang dapat berubah-ubah. Berdasarkan penjelasan biaya *overhead* pabrik variabel dan tetap tersebut. Berikut rincian biaya *overhead* pabrik variabel dan tetap yang ada pada Percetakan Fatih produksi undangan bagus dan undangan biasa dari bulan Januari sampai Desember tahun 2023.

Tabel 4.4
Biaya Overhead Pabrik Undangan Bagus dan
Undangan Biasa Pada Percetakan Fatih
Per Januari-Desember 2023

Bulan	Biaya Overhead	
	Listrik (Rupiah)	Biaya Penyusutan (Rupiah)
Januari	187.500	165.000
Februari	187.500	165.000
Maret	187.500	165.000
April	187.500	165.000
Mei	187.500	165.000
Juni	187.500	165.000
Juli	187.500	165.000
Agustus	187.500	165.000
September	187.500	165.000
Oktober	187.500	165.000
November	187.500	165.000
Desember	187.500	165.000
Total	2.250.000	1.980.000

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan tabel 4.4 diatas dalam produksi undangan bagus dan undangan biasa pada Percetakan Fatih dari bulan Januari sampai Desember 2023 dikeluarkan biaya listrik Rp.2.250.000 dan biaya penyusutan Rp.1.980.000

d. Penyusutan Aset Tetap

Dalam praktik bisnis, aset tetap berfungsi sebagai salah satu faktor kunci dalam mendukung kinerja dan ekspansi perusahaan. Aset jenis ini merupakan bagian integral dari struktur keuangan perusahaan, yang mencakup properti, peralatan, mesin, kendaraan, dan bentuk fisik lainnya yang digunakan dalam operasional

jangka panjang. Selain berperan sebagai alat penunjang kegiatan usaha, aset tetap juga kerap dianggap sebagai bentuk investasi jangka panjang. Mengingat fungsinya yang bukan untuk dijual melainkan sebagai pendukung operasional, maka proses akuisisi dan cara perolehannya perlu diperhatikan dengan seksama.

Penyusutan aset tetap dihitung menggunakan metode garis lurus, di mana nilai aset akan dikurangi secara merata selama umur ekonomisnya hingga mencapai nilai residu (nilai sisa di akhir umur aset).

Tabel 4.5
Penyusutan Aset Tetap

Aset	Nilai Aset (Rupiah)	Umur Ekonomis (Tahun)	Nilai Residu (Rupiah)	Penyusutan per Tahun (Rupiah)
Komputer	4.000.000	4	400.000	900.000
Mesin Cetak	6.000.000	5	600.000	1.080.000
Total	10.000.000	–	1.000.000	1.980.000

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Penjelasan Perhitungan:

1. Komputer:

$$\text{Penyusutan} = (4.000.000 - 400.000) / 4 = 900.000 \text{ per tahun}$$

2. Mesin Cetak:

$$\text{Penyusutan} = (6.000.000 - 600.000) / 5 = 1.080.000 \text{ per tahun}$$

4.2.2 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus Menggunakan Metode Sederhana Pada Percetakan Fatih Periode Januari sampai Desember 2023

Penetapan harga pokok produksi di Percetakan Fatih masih dilakukan dengan pendekatan yang sederhana. Perhitungan hanya mencakup bahan baku, tenaga kerja langsung, dan sebagian biaya overhead pabrik. Namun demikian,

perhitungan tersebut belum sepenuhnya mencakup seluruh komponen biaya overhead, seperti biaya tetap yang meliputi pemeliharaan mesin dan peralatan serta konsumsi listrik. Di bawah ini disajikan perhitungan harga pokok produksi undangan Bagus yang dilakukan oleh Percetakan Fatih untuk periode Januari hingga Desember 2023.

Tabel 4.6
Perhitungan biaya produksi menurut perusahaan
Undangan bagus Percetakan Fatih
Per Januari-Desember 2023

Keterangan	Undangan Bagus		
	Biaya Produksi (Rupiah)	Harga Jual (Rupiah)	Unit
Januari	4.367.500	3.000	3.500
Februari	3.815.000	3.000	3.000
Maret	1.052.500	3.000	500
April	1.180.000	3.000	800
Mei	3.262.500	3.000	2.500
Juni	3.815.000	3.000	3.000
Juli	2.710.000	3.000	2.000
Agustus	4.367.500	3.000	3.500
September	5.005.000	3.000	4.200
Oktober	3.815.000	3.000	3.000
November	3.262.500	3.000	2.500
Desembser	4.650.000	3.000	4.000
Total	41.302.500		32.500

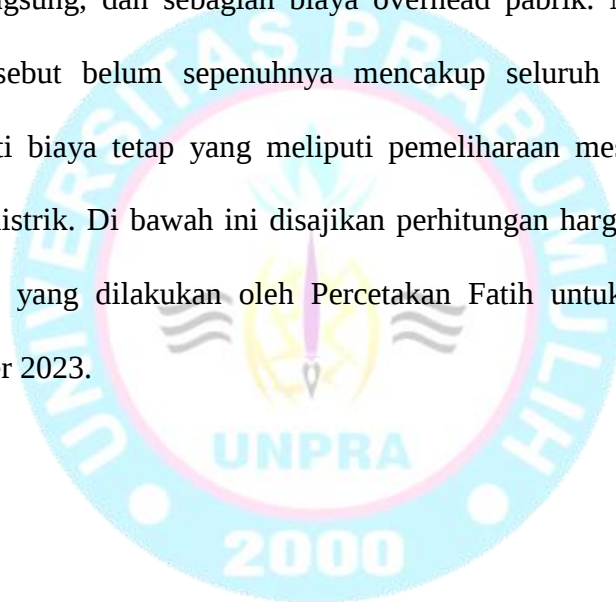
Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.6 diatas perhitungan harga pokok produksi undangan bagus pada bulan Januari sampai Desember tahun 2023 diatas adalah sebesar

Rp.41.302.000 dan data total jumlah penjualan sebanyak 32.300, maka harga penjualan per unit undangan bagus sebesar Rp.3.000.

4.2.3 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa Menggunakan Metode Sederhana Pada Percetakan Fatih Periode Januari sampai Desember 2023

Penetapan harga pokok produksi di Percetakan Fatih masih dilakukan dengan pendekatan yang sederhana. Perhitungan hanya mencakup bahan baku, tenaga kerja langsung, dan sebagian biaya overhead pabrik. Namun demikian, perhitungan tersebut belum sepenuhnya mencakup seluruh komponen biaya overhead, seperti biaya tetap yang meliputi pemeliharaan mesin dan peralatan serta konsumsi listrik. Di bawah ini disajikan perhitungan harga pokok produksi undangan Biasa yang dilakukan oleh Percetakan Fatih untuk periode Januari hingga Desember 2023.



Tabel 4.7
Perhitungan biaya produksi Undangan Biasa Pada Percetakan Fatih
Per Januari-Desember 2023

Keterangan	Undangan Biasa		
	Biaya Produksi (Rupiah)	Harga Jual (Rupiah)	Unit
Januari	1.660.000	400	6.500
Februari	1.610.000	400	6.000
Maret	685.000	400	1.000
April	685.000	400	1.000
Mei	1.475.000	400	5.500
Juni	1.610.000	400	6.000
Juli	1.980.000	400	8.000
Agustus	2.000.000	400	8.200
September	2.003.000	400	8.230
Oktober	1.610.000	400	6.000
November	1.475.000	400	5.500
Desembser	1.980.000	400	8.000
Total	18.773.000		69.930

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.7 diatas perhitungan harga pokok produksi undangan biasa menurut Percetakan Fatih pada bulan Januari sampai desember tahun 2023 adalah sebesar Rp.18.733.000 dan data jumlah penjualan sebanyak 69.930 unit. maka harga pokok penjualan perunit undangan biasaa sebesar Rp.400.

4.2.4 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus Dengan Metode *Job Order Costing* Percetakan Fatih Periode Januari sampai Desember 2023

Penetapan harga pokok produksi di Percetakan Fatih masih dilakukan dengan pendekatan yang sederhana. Perhitungan hanya mencakup bahan baku, tenaga kerja langsung, dan sebagian biaya overhead pabrik. Namun demikian,

perhitungan tersebut belum sepenuhnya mencakup seluruh komponen biaya overhead, seperti biaya tetap yang meliputi pemeliharaan mesin dan peralatan serta konsumsi listrik. Di bawah ini disajikan perhitungan harga pokok produksi undangan Bagus yang dilakukan oleh Percetakan Fatih untuk periode Januari hingga Desember 2023.

Tabel 4.8
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode Januari 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	1.225.000
Plastik	Rp	262.500
Tinta	Rp	2.380.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	4.543.750

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.8 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan bagus pada bulan Januari di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.4.543.750 .

Tabel 4.9
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode Februari 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	1.050.000
Plastik	Rp	225.000
Tinta	Rp	2.040.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	3.991.250

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.9 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan bagus pada bulan Februari di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.3.991.250.

Tabel 4.10
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode Maret 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	175.000
Plastik	Rp	37.500
Tinta	Rp	340.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	1.228.750

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.10 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan bagus pada bulan Maret di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.1.228.750

Tabel 4.11
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode April 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	280.000
Plastik	Rp	60.000
Tinta	Rp	340.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	1.356.250

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.11 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan bagus pada bulan April di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.1.356.250

Tabel 4.12
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode Mei 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	875.000
Plastik	Rp	187.500
Tinta	Rp	1.700.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	3.438.750

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.12 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan bagus pada bulan Mei di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.3.438.750.

Tabel 4.13
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode Juni 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	1.050.000
Plastik	Rp	225.000
Tinta	Rp	2.040.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	3.991.250

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.13 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan bagus pada bulan Juni di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.3.991.250.

Tabel 4.14
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode Juli 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	700.000
Plastik	Rp	150.000
Tinta	Rp	1.360.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	2.886.250

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.14 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan bagus pada bulan Juli di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.2.886.250.

Tabel 4.15
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode Agustus 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	1.225.000
Plastik	Rp	262.500
Tinta	Rp	2.380.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	4.543.750

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.15 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan bagus pada bulan Agustus di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.4.543.750.

Tabel 4.16
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode September 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	1.470.000
Plastik	Rp	315.000
Tinta	Rp	2.720.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	5.181.250

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.16 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan bagus pada bulan September di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.5.181.250

Tabel 4.17
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode Oktober 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	1.050.000
Plastik	Rp	225.000
Tinta	Rp	2.040.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	3.991.250

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.17 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan bagus pada bulan Oktober di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.3.991.250

Tabel 4.18
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode November 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	875.000
Plastik	Rp	187.500
Tinta	Rp	1.700.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	3.438.750

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.18 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan bagus pada bulan November di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.3.438.750.

Tabel 4.19
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Bagus
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode Desember 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	1.400.000
Plastik	Rp	300.000
Tinta	Rp	2.720.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	5.096.250

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.19 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan bagus pada bulan Desember di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.5.096.250

4.2.5 Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa Dengan Metode *Job Order Costing* Percetakan Periode Januari sampai Desember 2023

Penetapan harga pokok produksi di Percetakan Fatih masih dilakukan dengan pendekatan yang sederhana. Perhitungan hanya mencakup bahan baku, tenaga kerja langsung, dan sebagian biaya overhead pabrik. Namun demikian, perhitungan tersebut belum sepenuhnya mencakup seluruh komponen biaya overhead, seperti biaya tetap yang meliputi pemeliharaan mesin dan peralatan serta konsumsi listrik. Di bawah ini disajikan perhitungan harga pokok produksi undangan Biasa yang dilakukan oleh Percetakan Fatih untuk periode Januari hingga Desember 2023.

Tabel 4.20
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode Januari 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	650.000
Tinta	Rp	510.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	1.836.250

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.20 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan biasa pada bulan Januari di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.1.836.250.

Tabel 4.21
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode Februari 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	600.000
Tinta	Rp	510.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	1.786.250.

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.21 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan biasa pada bulan Februari di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.1.7886.250

Tabel 4.22
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode Maret 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	100.000
Tinta	Rp	85.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	861.250

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.22 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan biasa pada bulan Maret di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.861.250.

Tabel 4.23
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode April 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	100.000
Tinta	Rp	85.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	861.250

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.23 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan biasa pada bulan april di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.861.250.

Tabel 4.24
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode Mei 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	550.000
Tinta	Rp	425.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	1.651.250

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.24 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan biasa pada bulan Mei di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.1.651.250

Tabel 4.25
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode Juni 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	600.000
Tinta	Rp	510.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	1.786.250

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.25 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan biasa pada bulan Juni di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.1.786.250.

Tabel 4.26
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode Juli 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	800.000
Tinta	Rp	680.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	2.156.250

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.26 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan biasa pada bulan Juli di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.2.156.250

Tabel 4.27
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode Agustus 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	820.000
Tinta	Rp	510.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	2. 006.250

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.27 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan biasa pada bulan Agustus di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.2.506.250

Tabel 4.28
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode September 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	823.000
Tinta	Rp	680.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	2.179.250

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.28 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan biasa pada bulan September di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.2.179.250

Tabel 4.29
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode Oktober 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	600.000
Tinta	Rp	510.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	1.786.250

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.29 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan biasa pada bulan Oktober di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.1.786.250.

Tabel 4.30
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode November 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	550.000
Tinta	Rp	425.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	1.651.250

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.30 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan biasa pada bulan November di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.1.651.250..

Tabel 4.31
Perhitungan Harga Pokok Produksi Undangan Biasa
Dengan Metode *Job Order Costing*
Periode Desember 2023

Bahan baku	Biaya	
Kertas undangan	Rp	800.000
Tinta	Rp	680.000
Tenaga Kerja	Rp	500.000
Biaya Overhead	Rp	176.250
Total	Rp	2.156.250

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.31 total harga pokok produksi untuk memproduksi pesanan undangan biasa pada bulan Desember di peroleh dengan menggunakan metode *job order costing* sebesar Rp.2.156.250.

4.2.6 Perhitungan Harga Jual Dengan *Mark Up* Undangan bagus

Harga Jual Undangan Bagus (Januari)

$$\begin{aligned}\text{Harga} &= 4.543.750 + 30\% \\ &= 5.906.875 \div 3500 \\ &= 1.687\end{aligned}$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.1.687. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Bagus (Februari)

$$\begin{aligned}\text{Harga} &= 3.991.250 + 30\% \\ &= 5.188.625 \div 3000 \\ &= 1.729\end{aligned}$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.1.729. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Bagus (Maret)

$$\begin{aligned}\text{Harga} &= 1.228.750 + 30\% \\ &= 1.597.375 \div 500 \\ &= 3.194\end{aligned}$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.3.194. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase

laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Bagus (April)

$$\text{Harga} = 1.356.250 + 30\%$$

$$= 1.763.125 \div 800$$

$$= 2.203$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.2.203. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Bagus (Mei)

$$\text{Harga} = 3.438.750 + 30\%$$

$$= 4.470.375 \div 2.500$$

$$= 1.788$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.1.788. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Bagus (Juni)

$$\text{Harga} = 3.991.250 + 30\%$$

$$= 5.188.625 \div 3.000$$

$$= 1.729$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar

Rp.1.729. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Bagus (Juli)

$$\text{Harga} = 2.886.250 + 30\%$$

$$= 3.752.125 \div 2.000$$

$$= 1.876$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.1.876. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Bagus (Agustus)

$$\text{Harga} = 4.543.750 + 30\%$$

$$= 5.906.875 \div 3.500$$

$$= 1.687$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.1.687 harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Bagus (September)

$$\text{Harga} = 5.181.250 + 30\%$$

$$= 6.735.625 \div 4.200$$

$$= 1.603$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.1.603. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Bagus (Oktober)

$$\text{Harga} = 3.991.250 + 30\%$$

$$= 5.188.625 \div 3.000$$

$$= 1.729$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.1.729. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Bagus (November)

$$\text{Harga} = 3.438.750 + 30\%$$

$$= 4.470.375 \div 2.500$$

$$= 1.788$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.1.788. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Bagus (Desember)

$$\text{Harga} = 5.096.250 + 30\%$$

$$= 6.625.125 \div 4.000$$

= 1.656

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.1.656. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini

Tabel 4.32
Rekapitulasi Data

Bulan	Kuantitas	Harga Pokok Produksi (Rupiah)	Mark Up (%)	Harga Jual (Rupiah)
Januari	3.500	4.543.750	30	1.687
Februari	3.000	3.991.250	30	1.729
Maret	500	1.228.750	30	3.194
April	800	1.356.250	30	2.203
Mei	2.500	3.438.750	30	1.788
Juni	3.000	3.991.250	30	1.729
Juli	2.000	2.886.250	30	1.876
Agustus	3.500	4.543.750	30	1.687
September	4.200	5.181.250	30	1.603
Oktober	3.000	3.991.250	30	1.729
November	2.500	3.438.750	30	1.788
Desember	4.000	5.096.250	30	1.656
Total	32.500	43.688.500		

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan tabel 4.32 diatas menunjukkan data penjualan produk dari bulan Januari hingga Desember. Data mencakup jumlah produk yang terjual (kuantitas), total harga pokok produksi, persentase mark up yang konsisten sebesar 30%, serta harga jual per unit. Kuantitas penjualan bervariasi setiap bulan, mulai dari 500 unit (Maret) hingga 4.200 unit (September). Harga pokok produksi setiap bulan juga berubah seiring dengan jumlah unit yang diproduksi dan dijual. Harga jual dihitung dengan menambahkan *mark up* 30% terhadap biaya produksi

per unit, namun terdapat variasi harga jual antar bulan. Contohnya, pada bulan Maret dan April, harga jual per unit lebih tinggi dibanding bulan lainnya, yakni masing-masing Rp3.194 dan Rp2.203, kemungkinan karena biaya produksi per unit yang lebih tinggi atau produk yang dijual memiliki kualitas berbeda. Sementara itu, pada bulan-bulan dengan volume penjualan besar seperti September dan Desember, harga jual per unit cenderung lebih rendah, yaitu sekitar Rp.1.603 dan Rp.1.656 Hal ini bisa mengindikasikan efisiensi produksi dalam skala besar atau strategi penurunan harga untuk meningkatkan penjualan. Perbedaan harga ini menunjukkan adanya penyesuaian strategi harga sesuai dengan kondisi produksi dan pasar.

4.2.7 Perhitungan Harga Jual Dengan *Mark Up* Undangan biasa

Harga Jual Undangan Biasa (Januari)

$$\text{Harga} = 1.836.250 + 30\%$$

$$= 2.387.125 \div 6.500$$

$$= 367$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.367. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Biasa (Februari)

$$\text{Harga} = 1.786.250 + 30\%$$

$$= 2.322.125 \div 6.000$$

$$= 387$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.387. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Biasa (Maret)

$$\text{Harga} = 861.250 + 30\%$$

$$= 1.119.625 \div 1.000$$

$$= 1.119$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.1.119. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Biasa (April)

$$\text{Harga} = 861.250 + 30\%$$

$$= 861.250 \div 1.000$$

$$= 1.119$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.1.119.. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Biasa (Mei)

$$\text{Harga} = 1.651.250 + 30\%$$

$$= 2.047.500 \div 5.500$$

$$= 390$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.390. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Biasa (Juni)

$$\text{Harga} = 1.786.250 + 30\%$$

$$= 2.232.000 : 6.000$$

$$= 387$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.387. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Biasa (Juli)

$$\text{Harga} = 2.156.250 + 30\%$$

$$= 2.803.125 \div 8.000$$

$$= 350$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.350. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Biasa (Agustus)

$$\text{Harga} = 2.006.250 + 30\%$$

$$= 2.608.125 \div 8.220$$

$$= 317$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.317. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Biasa (September)

$$\text{Harga} = 2.179.250 + 30\%$$

$$= 2.833.025 \div 8.230$$

$$= 344$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.317,37. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Biasa (Oktober)

$$\text{Harga} = 1.786.250 + 30\%$$

$$= 2.322.125 \div 6.000$$

$$= 387$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.387. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Biasa (November)

$$\begin{aligned}
 \text{Harga} &= 1.651.250 + 30\% \\
 &= 2.146.625 \div 5.500 \\
 &= 390
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.390. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Harga Jual Undangan Biasa (Desember)

$$\begin{aligned}
 \text{Harga} &= 2.156.250 + 30\% \\
 &= 2.803.125 \div 8.000 \\
 &= 350
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan harga jual dengan menggunakan *mark up* sebesar Rp.350. harga tersebut diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan atau usaha kemudian dibagi dengan jumlah produksi. usaha menginginkan laba 30% dalam produk ini.

Tabel 4.33
Rekapitulasi Data

Bulan	Kuantitas	Harga Pokok Produksi (Rupiah)	Mark Up (%)	Harga Jual (Rupiah)
Januari	6.500	1.836.250	30	367
Februari	6.000	1.786.250	30	387
Maret	1.000	861.250	30	1.119
April	1.000	861.250	30	1.119
Mei	5.500	1.651.250	30	390
Juni	6.000	1.786.250	30	387
Juli	8.000	2.156.250	30	350
Agustus	8.200	2.006.250	30	317
September	8.230	2.179.250	30	344
Oktober	6.000	1.786.250	30	387
November	5.500	1.651.250	30	390
Desember	8.000	2.156.250	30	350
Total	69.930	20.718.000		

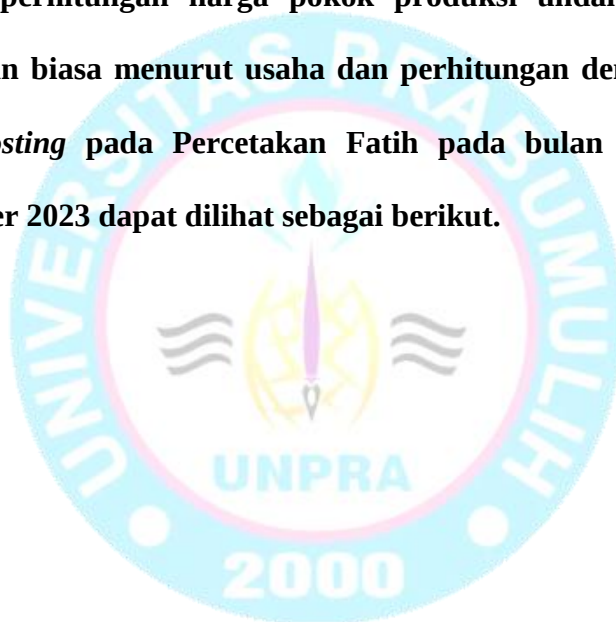
Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan 4.33 tabel penjualan di atas menyajikan data penjualan produk dari bulan Januari hingga Desember. Setiap bulan mencatat jumlah produk yang terjual (kuantitas), total harga pokok produksi, persentase mark up, serta harga jual per unit. Kuantitas penjualan bervariasi setiap bulannya, mulai dari 1.000 unit (seperti pada bulan Maret dan April) hingga 8.230 unit (pada bulan September). Harga pokok produksi menunjukkan total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan barang pada bulan tersebut, yang kemudian dijadikan dasar dalam penentuan harga jual. Persentase mark up yang digunakan adalah sebesar 30% di setiap bulan, yang berarti harga jual ditentukan dengan menambahkan 30% keuntungan dari biaya produksi per unit. Namun, jika diamati lebih lanjut, harga jual per unit tampak bervariasi dan tidak selalu proporsional terhadap harga

pokok produksinya. Misalnya, pada bulan Maret dan April, harga jual mencapai Rp1.119 per unit, jauh lebih tinggi dibandingkan bulan lain, yang umumnya berada pada kisaran Rp317-350 per unit. Ini mengindikasikan kemungkinan adanya perbedaan jenis produk, perubahan strategi penetapan harga, atau bahkan kesalahan pencatatan pada data harga pokok produksi atau harga jual.

4.3 Pembahasan

4.3.1 Analisis perhitungan harga pokok produksi undangan bagus dan undangan biasa menurut usaha dan perhitungan dengan metode *job order costing* pada Percetakan Fatih pada bulan Januari sampai Desember 2023 dapat dilihat sebagai berikut.



Tabel 4.34
Perbandingan Harga Pokok Pesanan Undangan Bagus
Periode Januari-Desember 2023

Bulan	Kuantitas	Perbandingan Harga Pokok Pesanan	
		Biaya Produksi	
		Menurut Usaha (Rupiah)	Metode <i>Job Order Costing</i> (Rupiah)
Januari	3.500	4.367.500	5.906.875
Februari	3.000	3.815.000	5.188.625
Maret	500	1.052.500	1.597.125
April	800	1.180.000	1.763.125
Mei	2.500	3.262.500	4.470.375
Juni	3.000	3.815.000	5.188.625
Juli	2.000	2.710.000	3.752.125
Agustus	3.500	4.367.500	5.906.825
September	4.200	5.005.000	6.735.625
Oktober	3.000	3.815.000	5.188.625
November	2.500	3.262.500	4.470.375
Desember	4.000	4.650.000	6.625.125
Total	32.500	41.302.500	55.956.750

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan tabel 4.34 di atas menunjukkan perbandingan harga pokok produksi untuk undangan bagus di Percetakan Fatih sepanjang tahun 2023 menggunakan dua metode, yaitu metode usaha dan metode *job order costing*. Total produksi undangan bagus mencapai 32.500 unit. Total biaya produksi berdasarkan metode usaha sebesar Rp.41.302.500, sedangkan berdasarkan metode *job order costing* mencapai Rp.55.956.750. Hal ini menunjukkan bahwa metode *job order costing* menghasilkan biaya yang lebih tinggi karena menghitung

elemen biaya secara lebih rinci, termasuk alokasi biaya langsung dan tidak langsung.

Tabel 4.35
Perbandingan Biaya Produksi Undangan Biasa
Periode Januari-Desember 2023

Bulan	Kuantitas	Perbandingan Harga Pokok Pesanan	
		Biaya Produksi	
		Menurut Usaha (Rupiah)	Metode <i>Job Order Costing</i> (Rupiah)
Januari	6.500	1.660.000	2.387.125
Februari	6.000	1.610.000	2.322.125
Maret	1.000	685.000	1.119.625
April	1.000	685.000	1.119.625
Mei	5.500	1.475.000	2.146.625
Juni	6.000	1.610.000	2.322.125
Juli	8.000	1.980.000	2.803.125
Agustus	8.200	2.000.000	2.608.125
September	8.230	2.003.000	2.833.025
Oktober	6.000	1.610.000	2.322.125
November	5.500	1.475.000	2.146.625
Desember	8.000	1.980.000	2.803.125
Total	69.930	18.773.000	26.933.075

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan tabel 4.35 di atas menunjukkan perbandingan harga pokok untuk undangan biasa dalam sepanjang tahun 2023 dengan total produksi sebanyak 69.930 unit. Total biaya produksi berdasarkan metode usaha adalah Rp.18.773.000, sementara metode *job order costing* mencatat Rp.26.933.075. Sama seperti pada tabel sebelumnya, metode *job order costing* menghasilkan

biaya yang lebih tinggi karena mencakup seluruh elemen biaya secara detail. Sebagai contoh, pada bulan Oktober, biaya produksi menurut usaha sebesar Rp.1.610.000, sedangkan metode *job order costing* mencapai Rp. 2.322.125

4.3.2 Penentuan harga jual dengan metode usaha dan metode *job order costing* pada Percetakan Fatih

Tabel 4.36
Perbandingan Harga Jual Undangan Bagus
Periode Januari-Desember 2023

Bulan	Perbandingan Harga Pokok Pesanan	
	Harga Jual	
	Menurut Usaha (Rupiah)	Menurut <i>Job Order Costing</i> (Rupiah)
Januari	3.000	1.687
Februari	3.000	1.729
Maret	3.000	3.194
April	3.000	2.203
Mei	3.000	1.788
Juni	3.000	1.729
Juli	3.000	1.876
Agustus	3.000	1.687
September	3.000	1.603
Oktober	3.000	1.729
November	3.000	1.788
Desember	3.000	1.656

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan tabel 4.36 diatas pada undangan bagus, menurut usaha di angka Rp.3.000 per unit sepanjang tahun 2023, tanpa perubahan sama sekali.

Sebaliknya, harga menurut metode *job order costing* untuk undangan bagus menunjukkan *fluktuasi* besar dengan rentang harga antara Rp.1.603 hingga Rp.3.194 Harga tertinggi pada undangan bagus terjadi pada Maret dengan Rp.3.194 sedangkan harga terendah terjadi pada September dengan Rp.1.603.

Tabel 4.37
Perbandingan Harga Jual Undangan Biasa
Periode Januari-Desember 2023

Bulan	Perbandingan Harga Pokok Pesanan	
	Harga Jual	
	Menurut Usaha (Rupiah)	Menurut <i>Job Order Costing</i> (Rupiah)
Januari	400	367
Februari	400	387
Maret	400	1.119
April	400	1.119
Mei	400	390
Juni	400	387
Juli	400	350
Agustus	400	317
September	400	344
Oktober	400	387
November	400	390
Desember	400	350

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Berdasarkan tabel 4.37 diatas undangan biasa, harga menurut usaha cenderung stabil di angka Rp.400 per unit sepanjang tahun 2023 sedangkan harga menurut *Job Order Costing* *fluktuatif* dengan rentang yang cukup lebar. Misalnya, pada Maret dan April terjadi lonjakan signifikan hingga Rp.1.119, jauh

melampaui harga menurut usaha. Namun, di bulan lainnya, harga berdasarkan *Job Order Costing* lebih rendah dari Rp.400, bahkan mencapai angka serendah Rp.317 pada Agustus.

Berdasarkan perbandingan antara metode usaha dan metode *job order costing* pada produksi undangan bagus dan undangan biasa di Percetakan Fatih selama tahun 2023, dapat disimpulkan bahwa metode *job order costing* menghasilkan total biaya produksi yang lebih tinggi dibandingkan metode usaha. Hal ini terjadi karena metode *job order costing* menghitung biaya secara lebih detail dan spesifik, termasuk alokasi biaya langsung (bahan baku dan tenaga kerja langsung) serta biaya tidak langsung (*overhead* pabrik), sehingga memberikan hasil yang lebih akurat.

Metode *job order costing* lebih sesuai digunakan untuk produk kustom seperti undangan, di mana setiap pesanan memiliki kebutuhan unik yang memerlukan penghitungan biaya yang spesifik. Sementara itu, metode usaha cenderung lebih sederhana dan cepat tetapi kurang tepat dalam mengalokasikan semua elemen biaya, sehingga biaya produksi yang dihasilkan cenderung lebih rendah.

Berdasarkan perbandingan di atas metode harga jual menurut usaha dan metode *Job Order Costing* memiliki karakteristik yang berbeda dalam menentukan harga jual untuk undangan bagus dan undangan biasa dengan menambahkan *Mark-up* 30%. pada undangan bagus metode usaha menunjukkan *stabilitas* harga jual sebesar Rp.3.000, sedangkan harga menurut metode *job order costing* lebih dinamis dengan *fluktuasi* besar, jika di tambah *mark-up* sebesar 30%

sehingga harga jual Rp.1.603 hingga Rp.3.194. Sebaliknya, pada undangan biasa, harga menurut *Job Order Costing* bersifat fluktuatif dengan rentang yang lebar jika ditambah *mark-up* sebesar 30%, sedangkan harga menurut usaha tetap stabil di angka Rp.400 sepanjang tahun.

Secara keseluruhan, metode *Job Order Costing* lebih mencerminkan *variabilitas* biaya produksi pada undangan biasa, namun lebih stabil pada undangan bagus. Sementara itu, metode menurut usaha menunjukkan pola sebaliknya, dengan *stabilitas* pada undangan biasa dan *fluktuasi* pada undangan bagus.

Jadi tidak hanya berdampak pada biaya produksi saja, yang kita lihat dari Percetakan Fatih laba pun ikut menjadi pengaruh bagi usaha, sebab biaya produksi yang tinggi akan menekan persentase laba yang akan ditetapkan, karena jika harga terlalu tinggi usaha dapat dikalahkan oleh pasar lain yang menjual produk lebih murah. Dalam hal seperti ini dapat kita lihat bahwa pentingnya bagi pelaku usaha dalam mengelola biaya, dimana sangat berdampak bagi nilai jual. Dengan menerapkan metode *job order costing* dapat menjamin keakuratan informasi biaya yang tersaji dalam laporan harga pokok produksi dengan memasukkan unsur biaya yang dikeluarkan berdasarkan ketentuannya, maka harga pokok produksinya akan lebih tepat dan tentunya harga jual akan lebih tepat pula serta dapat meningkatkan laba perusahaan dengan menetapkan kembali harga jual serta laba yang ingin diperoleh.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Adapun hasil kesimpulan pada penelitian ini antara lain:

1. Hasil perhitungan harga pokok produksi menurut usaha Percetakan Fatih undangan bagus sebesar Rp.41.302.500, dan undangan biasa Rp.18.733.0000. Sedangkan perhitngan harga pokok produksi dengan meggunakan metode *job order costing* RP.55.956.750, dan undangan biasa Rp.26.955.0725. Hasil perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode *job order costing* lebih tinggi dari perhitungan yang dilakukan oleh usaha. Hal ini terjadi karena metode *job order costing* menghitung semua biaya yang berkaitan dengan proses produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik variabel termasuk biaya listrik dan biaya penyusutan.
2. Penentuan harga jual dengan metode *job order costing* pada Percetakan Fatih berpedoman pada harga pokok produksi yang termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik kemudian menambahkan *mark- up* sebesar 30% dari harga pokok produksi untuk menentukan harga jual.

5.2 Saran

Adapun saran yang dapat dberikan dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Bagi Percetakan Fatih

Percetakan Fatih disarankan menggunakan metode *job order costing* untuk

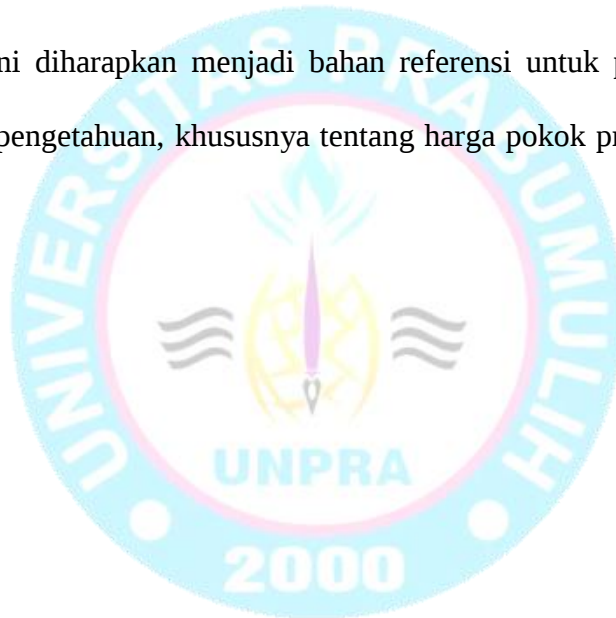
menghitung harga pokok produksi dan harga jual agar hasil lebih akurat. Dengan penerapan metode ini Percetakan Fatih dapat menentukan harga jual yang lebih tepat demi memperoleh laba maksimal.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian selanjutnya dengan meneliti objek atau variabel yang baru dan mengkaji lebih lanjut mengenai harga pokok produksi dan harga jual dalam operasional bisnis.

3. Bagi akademik

Penelitian ini diharapkan menjadi bahan referensi untuk pembelajaran dan menambah pengetahuan, khususnya tentang harga pokok produksi dan harga jual.



DAFTAR PUSTAKA

- Astuti. A. W. (2021). *Akuntansi biaya. teori & implementasi*, Bandung: Informatika.
- Bahri, dkk. (2021). *Akuntansi Biaya* (Ed. 1). Yogyakarta: ANDI. Gaya Chicago.
- Bustami & Nurlela (2018). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Daud Muhammad. (2019). Analisis Penerapan Metode *Job Order Costing* Terhadap Harga Pokok Produksi PT Parahyangan Persada Bandung. Skripsi. Malang: Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
- Dewi (2019). *Buku Ajar Akuntansi Biaya*. Jawa Timur: Umsida Press.
- Hansen, Don R. dan Maryanne M.Mowen (2019). *Akuntansi manajerial*, edisi 8 buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Hidayar R Taufik. (2022). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan *Job Order Costing* Untuk Optimalisasi Penentuan Harga (Studi Kasus CV Globalindo Perkasa Engineering). Jurnal Kewirausahaan, Akuntansi, dan Manajemen TRI BISNIS. Vol 4, No 1, 2022
- Hurriyati (2019). *Bauran Pemasaran dan Loyalitaas Konsumen*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Mandung & Hasan (2023). *Buku Referensi Manajemen Pemasaran*. Jawa Tengah: CV Eureka Media Aksara.
- Mulyadi (2018). *Akuntansi biaya*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Nugraha. I. M. (2023) Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode *Job Order Costing* Dalam Menentukan Harga jual CV Riski Purnama Jaya Cimindi Kabupaten Bandung. Skripsi: Bandung: Universitas Pakuan.
- Nurul Afifah & Arwan Gunawan (2020) Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode *Job Order Costing* (*Case At Convention Business "Mowin concept"*) Skripsi. Bandung: Universitas Politeknik Negeri Bandung.
- Pangaribuan & Marudha (2022). *Akuntansi Biaya Teori & Penerapannya Dalam Bisnis*, Jawa Tengah: CV Pena Persada.

- Prabowo Adi Adia. (2019). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Harga Pokok Pesana (*Job Order Costing*) Pada UD Adi Prima Karsa Di Daerah Istimewa Yogyakarta. Jurnal UMKM Dewantara. Vol. 2 No. 1 Juli 2019 – ISSN 2657-1994 e- ISSN 2657-1994.
- Roellyanti & Fakhrudin (2022). *Buku Bauran Pemasaran*, Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Safitri .R. (2023). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Dengan Metode *Job Order Costing* Pada UMKM Pangestu *Production* Di Grogol tahun 2022. Skripsi. Akuntansi, FEB UNP Kediri.
- Sahla (2020). *Akuntansi Biaya Panduan Perhitungan Harga Pokok Produk*, Banjarmasin: Poliban Press.
- Sari, dkk. (2021). *Buku ajar Digital Marketing*, Sidoarjo: Umsida Press.
- Sudiyono (2018) *manajemen pemasaran usaha wisata*. Malang: UB Press.
- Sugiyono (2024). *Metode Penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni (2024) *Akuntansi Biaya Teori dan Penerapannya* Yogyakarta : Pustaka baru Press.
- Sunanto dan Eka Sevtia Mesta. (2021). Penyusunan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode *Job Order Costing* Pada CV. Remaja Printing Sekayu. Jurnal ACSY Politeknik Sekayu. Vol. XIII No. 1 Januari-Juni 2021.ISSN:2407–2184.

LAMPIRAN

Tabel 1
Data Orderan Penjualan Undangan Bagus
Periode Januari-Desember 2023

Bulan	Unit	Harga Jual (Rupiah)	Total Penjualan (Rupiah)
Januari	3500	3.000	10.500.000
Februari	3000		9.000.000
Maret	500		1.500.000
April	800		2.400.000
Mei	2500		7.500.000
Juni	3000		9.000.000
Juli	2000		6.000.000
Agustus	3500		10.500.000
September	4200		12.600.000
Oktober	3000		9.000.000
November	2500		7.500.000
Desember	4000		12.000.000
Total	32.500		97.500.000

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Tabel 2
Data Orderan Penjualan Undangan Biasa
Periode Januari-Desember 2023

Bulan	Unit	Harga Jual (Rupiah)	Total Penjualan (Rupiah)
Januari	6500	400	2.600.000
Februari	6000		2.400.000
Maret	1000		400.000
April	1000		400.000
Mei	5500		2.200.000
Juni	6000		2.400.000
Juli	8000		3.200.000
Agustus	8200		3.280.000
September	8230		3.292.000
Oktober	6000		2.400.000
November	5500		2.200.000
Desember	8000		3.200.000
Total	69.930		27.972.000

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Tabel 3
Biaya Pengeluaran Undangan Bagus dan Biasa
Periode Januari-Desember 2023

Keterangan	2021 (Rupiah)	2022 (Rupiah)	2023 (Rupiah)
Kertas undangan	6.933.500	9.922.500	11.375.000
Kertas hvs	4.116.000	5.455.000	6.993.000
Plastik	1.485.750	2.126.250	2.437.500
Tinta 4 warna	13.260.000	20.400.000	21.760.000
Tinta hitam	3.485.000	4.760.000	5.780.000
Tenaga kerja	10.000.000	11.000.000	12.000.000
Biaya listrik	2.240.000	2.470.000	2.250.000
Biaya penyusutan	1.980.000	1.980.000	1.980.000
Total	43.500.250	58.113.750	64.575.500

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Gambar 1
Contoh Undangan yang bagus



Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)

Gambar 2
Contoh Undangan yang biasa

Undangan Keluarga Minggu, 20 Desember 2020	Kepada Yth Bapak/ Ibu/ Sdr/I
---	---

Silahkan hadir apabila ada kesempatan pada pernikahan nama dan gelar

Karang Bindu, Desember 2020 Bismillahirrahmanirrahim Assalamu'alaikum warrahmatullahi wabarakatuh		
Dengan memohon rahmat dan ridho Allah SWT, Kami bermaksud menyelenggarakan Akad Nikah putra-putri kami: REZI MEGA SINTIA <i>Putri ketiga dari Bpk. Kasman & Ibu Nurita</i> DENGAN FEBRI ANTO <i>Putra kedua dari Bpk. Eko Sudarmanto & Ibu Dasiem</i>		
Yang Insya Allah akan dilaksanakan pada hari:		
Minggu 20 Desember 2020	07.30 WIB – Selesai Kediaman Bapak Kasman Dusun 1 Desa Karang Bindu	
Dengan susunan pelaksanaan Acara sebagai berikut:		
HARI	TANGGAL	ACARA
Jumat	18 Desember 2020	Siang Bumbu
Sabtu	19 Desember 2020	Banyak Gawi (bemasak)
Minggu	20 Desember 2020	Akad Nikah
Merupakan suatu kehormatan dan kebahagiaan bagi kami sekeluarga, apabila Bapak/ Ibu/ Sdr/I berkenan hadir pada acara tersebut. Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh		
Kami yang mengundang Keluarga Besar Bapak Kasman & Ibu Nurita Keluarga Besar Bapak Eko Sudarmanto & Ibu Dasiem		

Sumber: Percetakan Fatih data diolah peneliti(2025)



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : TANIA RAMPANI
 NIM : 2021120031
 JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN
 HARGA JUAL DENGAN METODE JOB ORDER COSTING PADA
 PERCETAKAN FATIH
 DOSEN PEMBIMBING I : EMI SUKMAWATI, S.E.,M,SI

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
19-11-2024	Bab I	Latar belakang tambahkan fenomena, perhatikan penulisan & margin.	<i>[Signature]</i>	
28-11-2024	Bab I	Bab I Acc Lanjut Bab II	<i>[Signature]</i>	
29-11-2024	Bab II	Perbaiki hasil penelitian	<i>[Signature]</i>	
2-12-2024	Bab II	Bab II Acc Lanjut Bab III	<i>[Signature]</i>	
3-12-2024	Bab III	Bab III Acc Persiapkan diri 1/2 seminar & lengkapi proposal	<i>[Signature]</i>	

Mengetahui,
 Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
 Universitas Prabumulih

[Signature]
 AJABAR, S.IP., M.M
 NIDN. 0202057601

Dosen Pembimbing I

[Signature]
 EMI SUKMAWATI, S.E.,M,SI
 NIDN .0221077202

KAMPUS

Jl. Patra No. 50 RT. 01 RW. 03 Kel. Sukaraja Kec. Prabumulih Selatan Kota Prabumulih
 Email : feb@unpra.ac.id Website : <http://unpra.ac.id>



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : TANIA RAMPANI
 NIM : 2021120031
 JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN
 HARGA JUAL DENGAN METODE JOB ORDER COSTING PADA
 PERCETAKAN FATIH
 DOSEN PEMBIMBING II : BAYU DHARMARAGA ALKAHFI, S.E.,M,SI

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
13-11-2024	BAB I	- Kata berulang setelah tanda strip tidak perlu di spasi		
13-11-2024	BAB I	- Jangan gunakan kata sambung di awal kalimat / para graf		
14-11-2024	BAB I	- Jelaskan fungsi percetakan fatih di latar belakang		
14-11-2024	BAB I	- Acc BAB I lanjut BAB II		

Mengetahui,
 Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
 Universitas Prabumulih

AJABAR, S.IP., M.M.
 NIDN: 0202057601

Dosen Pembimbing II

BAYU DHARMARAGA ALKAHFI, S.E.,M,SI
 NIDN .0217019401

KAMPUS

Jl. Patra No. 50 RT. 01 RW. 03 Kel. Sukaraja Kec. Prabumulih Selatan Kota Prabumulih
 Email : feb@unpra.ac.id Website : <http://unpra.ac.id>



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : TANIA RAMPANI
 NIM : 2021120031
 JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN
 HARGA JUAL DENGAN METODE JOB ORDER COSTING PADA
 PERCETAKAN FATIH
 DOSEN PEMBIMBING II : BAYU DHARMARAGA ALKAHFI, S.E., M.Si

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
14-11-2024	BAB II	- Huruf awalan judul dibuat kapital. - Perhatikan margin penomoran - Judul dan isi paragraf jangan beda halaman - Perbaiki penekanan terdapat	  	
25-11-2024	BAB II	- Acc BAB II lanjut BAB III		

Mengetahui,
 Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
 Universitas Prabumulih


 AJABAR, S.I.P., M.
 NIDN. 0202057601

Dosen Pembimbing II


 BAYU DHARMARAGA ALKAHFI, S.E., M.Si
 NIDN. 0217019401

KAMPUS

Jl. Patra No. 50 RT. 01 RW. 03 Kel. Sukaraja Kec. Prabumulih Selatan Kota Prabumulih
 Email : feb@unpra.ac.id Website : <http://unpra.ac.id>



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI AKUNTANSI

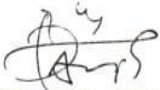
NAMA MAHASISWA : TANIA RAMPANI
 NIM : 2021120031
 JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN
 HARGA JUAL DENGAN METODE JOB ORDER COSTING PADA
 PERCETAKAN FATIH
 DOSEN PEMBIMBING II : BAYU DHARMARAGA ALKAHFI, S.E.,M,SI

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
2-12-2024	BAB III	- perbaiki jenis penelitian - perbaiki jenis data yang digunakan - Acc BAB III lanjut ujian proposal	 	

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
Universitas Prabumulih


 AJABAR, S.IP., M.M
 NIDN. 0202057601

Dosen Pembimbing II


 BAYU DHARMARAGA ALKAHFI, S.E.,M,SI
 NIDN .0217019401

KAMPUS

Jl. Patra No. 50 RT. 01 RW. 03 Kel. Sukaraja Kec. Prabumulih Selatan Kota Prabumulih
 Email : feb@unpra.ac.id Website : <http://unpra.ac.id>



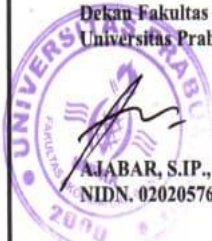
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : TANIA RAMPANI
 NIM : 2021120031
 JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN
 HARGA JUAI DENGAN METODE JOB ORDER COSTING PADA
 PERCETAKAN FATIH
 DOSEN PEMBIMBING I : EMI SUKMAWATI, S.E.,M.SI

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
6-3-2025	Bab IV	Revisi dan tambahkan v/; - Gambaran umum perusahaan - Hasil penelitian - Pembahasan penelitian		
14-4-2025	Bab IV	Revisi pembahasan sesuai KAS & rumusan masalah & hitung & lebih akurat		
14-4-2025	Bab V	Kesimpulan & saran revisi ulang		

Mengetahui,
 Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
 Universitas Prabumulih



ALABAR, S.I.P., M.M
 NIDN. 0202057601

Dosen Pembimbing I

EMI SUKMAWATI, S.E.,M.SI
 NIDN .0221077202

KAMPUS

Jl. Patra No. 50 RT. 01 RW. 03 Kel. Sukaraja Kec. Prabumulih Selatan Kota Prabumulih
 Email : feb@unpra.ac.id Website : <http://unpra.ac.id>



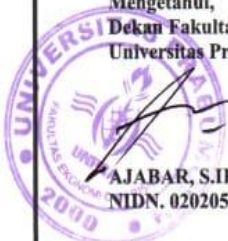
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : TANIA RAMPANI
 NIM : 2021120031
 JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN
 HARGA JUAL DENGAN METODE JOB ORDER COSTING PADA
 PERCETAKAN FATIH
 DOSEN PEMBIMBING I : EMI SUKMAWATI, S.E.,M.SI

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
23 April '25	Bab IV	Bab IV Acc	EMI	
23 April '25	Bab V	Bab V Acc Persiapkan diri y/ komprehensif dan lengkapi skripsi	EMI	

Mengetahui,
 Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
 Universitas Prabumulih



AJABAR, S.IP., M.M
 NIDN. 0202057601

Dosen Pembimbing I

EMI SUKMAWATI, S.E.,M.SI
 NIDN .0221077202

KAMPUS

Jl. Patra No. 50 RT. 01 RW. 03 Kel. Sukaraja Kec. Prabumulih Selatan Kota Prabumulih
 Email : feb@unpra.ac.id Website : <http://unpra.ac.id>



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI AKUNTANSI

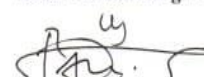
NAMA MAHASISWA : TANIA RAMPANI
 NIM : 2021120031
 JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN
 HARGA JUAL DENGAN METODE JOB ORDER COSTING PADA
 PERCETAKAN FATIH
 DOSEN PEMBIMBING II : BAYU DHARMARAGA ALKAHFI, S.E., M., SI

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
24/2025 03		- Perbaiki penulisan rumus		
24/2025 03		- Perbaiki paragraf yang terlalu panjang		
24/2025 03		- Acc lanjut BAB I		
25/2025 02		- Sesuaikan kesimpulan dengan rumusan masalah		
25/2025 03		- Acc lanjut ujian kumpro		

Mengetahui,
 Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
 Universitas Prabumulih


 AJABAR, S.IP., M.
 NIDN. 0202057601
 KAMPUS

Dosen Pembimbing II


 BAYU DHARMARAGA ALKAHFI, S.E., M., SI
 NIDN. 0217019401

RIWAYAT HIDUP



Tania Rampani adalah nama penulis dari skripsi ini. Lahir pada tanggal 02 Agustus 2003, di Kota Prabumulih, Kecamatan Rambang Kapak Tengah, Provinsi Sumatera Selatan. Penulis merupakan anak sulung dari 2 bersaudara, dari pasangan Bapak Sutami dan Ibu Eni Rusmiati. Penulis memulai pendidikan formal di PAUD Pelita Hati pada tahun 2008 dan menyelesaikan pada tahun 2009. Setelah itu, penulis melanjutkan pendidikan dasar di SDN 63 Prabumulih pada tahun 2009 dan tamat pada tahun 2015 pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di SMP 7 Prabumulih dan tamat pada tahun 2018. selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan menengah atas di SMAN 4 Prabumulih dan berhasil lulus pada tahun 2021. Kemudian pada tahun yang sama penulis terdaftar sebagai Mahasiswa di Kampus Universitas Prabumulih Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang InsyaAllah penulis tamat pada tahun 2025 ini.

Dengan ketekunan, kerja ikhlas, dan motivasi tinggi untuk terus belajar dan berusaha. Penulis telah berhasil menyelesaikan pengerjaan tugas akhir skripsi ini. Semoga dengan penulisan tugas akhir skripsi ini mampu memberikan kontribusi yang positif.

Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya atas terselesaikannya skripsi yang berjudul "**Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Dengan Metode *Job Order Costing* Pada Percetakan Fatih.**"