

**ANALISA PENENTUAN HARGA JUAL RUMAH PADA
PERUM PERUMNAS CABANG SUMUT II MARTUBUNG
MEDAN**

SKRIPSI

DISUSUN

**O
L
E
H**

**NAMA : SUNARLIK
N P M : 03 833 0111**



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
TAHUN 2005**

**Judul Skripsi : ANALISA PENENTUAN HARGA JUAL RUMAH PADA
PERUM PERUMNAS CABANG SUMUT II MARTUBUNG
MEDAN**

**NAMA MAHASISWA : SUNARLIK
NO. STAMBUK : 03 833 0114
JURUSAN : AKUNTANSI**

**Menyetujui :
Komisi Pembimbing**

Pembimbing I

(Drs. RASDIANTO, MS, Ak)

Pembimbing II

(Drs. ALI USMAN SIREGAR)

Mengetahui :

Ketua Jurusan

(Dra. Hj. RETNAWATI SIREGAR)

Dekan



(H. ARIANTHY, SE, M.Si)

Tanggal Lulus : 09 Pebruari 2006

RINGKASAN

SUNARLIK : ANALISA PENENTUAN HARGA JUAL RUMAH PADA PERUM PERUMNAS CABANG SUMUT II MARTUBUNG MEDAN (dibawah bimbingan Bapak Drs.Rasdianto, MS, Ak sebagai Pembimbing I dan Bapak Drs. Ali Usman Siregar sebagai Pembimbing II).

Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan.

Masalah yang dihadapi oleh perusahaan yang bermula dari terjadinya krisis ekonomi adalah melemahnya daya beli masyarakat, sedangkan dipihak lain harga pokok produk mengalami kenaikan. Kenaikan harga pokok mengakibatkan harga jual juga naik. Akibat masalah diatas adalah berpengaruh pada pencapaian target penjualan yang berakibat pula pada tingkat pendapatan perusahaan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui cara penentuan harga jual pada Perum Perumnas Cabang Sumut II Martubung Medan. Metode penelitian ini menggunakan metode statistik deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa Perum Perumnas Cabang Sumut II Martubung Medan dalam menentukan harga jual produknya menggunakan metode Full Cost, hal ini dimaksudkan untuk mengetahui keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam menghasilkan produk.

Unsur-unsur dalam menghitung harga jual sebuah produk rumah pada Perum Perumnas Cabang Sumut II Martubung Medan adalah harga pokok tanah, harga pokok fisik rumah ditambah biaya IMB, BP Air Minum, BP Listrik, HGB dan Estat Manajemen, kemudian didapat harga pokok jual. Harga pokok jual akan ditambah mark up untuk memperoleh harga jual. Berdasarkan metode tersebut diketahui harga jual rumah RSS.D.36/119 type Mawar pada Perum Perumnas Cabang Sumut II Medan adalah sebesar Rp. 34.000.000,-

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang telah mencurahkan rahmat dan karunianya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini untuk melengkapi tugas-tugas yang merupakan persyaratan guna menyelesaikan pendidikan Strata-I pada "Universitas Medan Area" Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi.

Adapun penulisan skripsi ini diberi judul "Analisa Penentuan Harga Jual Pada Perum Perumnas Cabang Sumut II Martubung Medan". Dalam penyelesaian studi sampai kepada penulisan skripsi ini penulis telah banyak menerima bantuan, baik moril maupun materil oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada ayahanda Ngadimun, ibunda Kasmini dan adinda teraacinta Gusnarita yang telah memberikan semangat dan dorongan demi kelancaran studi penulis.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa isi dari skripsi ini jauh dari sempurna karena keterbatasan waktu, pengetahuan dan kemampuan penulis, oleh karenanya dengan segala kerendahan hati, penulis mengharapkan saran dan kritik sebagai masukan konstruktif dalam upaya penyempurnaan skripsi ini.

Melalui skripsi ini, kiranya penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tiada terhingga kepada :

1. Bapak Ir. Zulkamain Lubis, MM, selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Drs. H. Syahriandy, Msi. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

3. Ibu Hj. Retnawati Siregar, SE, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Medan Area
4. Bapak Rasdianto, MS, Ak, selaku Pembimbing I yang telah mengarahkan dalam pembuatan skripsi ini.
5. Bapak Drs. Ali Usman Siregar, selaku Pembimbing II yang telah mengarahkan dalam pembuatan skripsi ini.
6. Pimpinan Kantor Perum Perumnas Cabang Sumut II Martubung Medan antara lain : Bapak Ir. Mangabul H. Sibarani (Manager Cabang), Bapak Drs. Zulfan Effendy (Manager Pemasaran Regional I), Bapak Hiron, SE (Asmen Adm & Keuangan). Bapak Ayusman, SE (Asmen Pemasaran), selaku pembimbing riset pada Kantor Perum Perumnas.
7. Bapak Izman dan rekan-rekan sejawat lainnya yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah membantu dan mendorong secara moril, semoga Allah Swt. melimpahkan rahmat dan karunianya kepada kita semua.

Amin.... Ya Robbal Alamin !!

Penulis

Sunarlik

DAFTAR ISI

Halaman

RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii

BAB I : PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul	1
B. Batasan dan Rumusan Masalah	3
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	3
D. Metode Penelitian dan Teknik Pengumpulan Data	4
E. Metode Analisis	4

BAB II : LANDASAN TEORITIS

A. Pengertian Harga Jual	7
B. Tujuan Penetapan Harga Jual	8
C. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kebijakan Harga Jual	10
D. Metode Penentuan Harga Jual Berdasarkan Biaya (cost plus pricing)	13

BAB III : PERUMNAS CABANG SUMUT B MEDAN

A. Gambaran Umum Perusahaan	33
-----------------------------------	----

B.	Produk yang Dipasarkan	42
C.	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kebijakan Harga Jual	43
D.	Metode Perhitungan Harga Jual	45

BAB IV : ANALISIS DAN EVALUASI

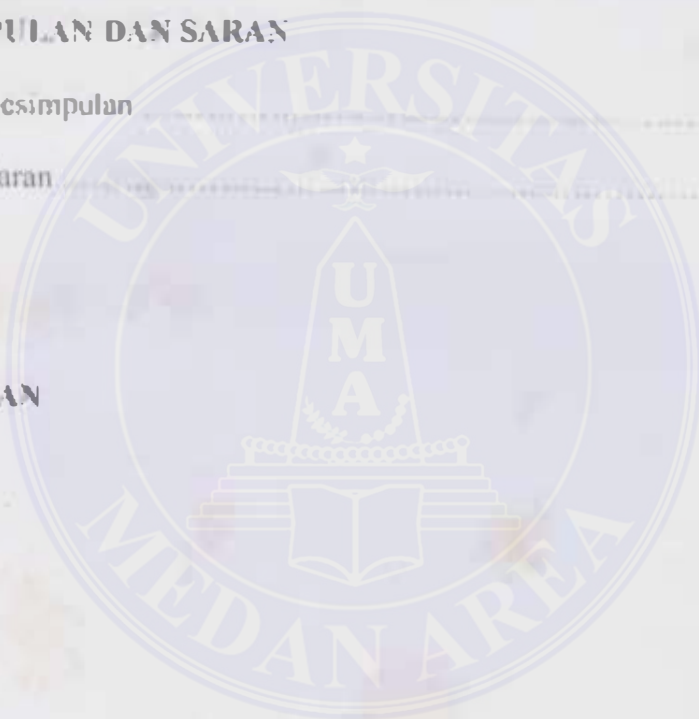
A.	Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual	48
B.	Metode Perhitungan Harga Jual	49

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A.	Kesimpulan	52
B.	Saran	52

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN



DAFTAR GAMBAR

GAMBAR – I Bagan Struktur Organisasi

36



BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Penentuan harga jual barang atau jasa merupakan suatu fungsi manajer yang penting. Keputusan penentuan harga jual sulit dianalisis sebab banyak faktor yang saling berinteraksi dan berpengaruh terhadap keputusan tersebut.

Harga merupakan salah satu jenis informasi penting yang diterima pelanggan tentang suatu produk. Penetapan harga juga berhubungan dengan seluruh tujuan jangka pendek dan sasaran jangka panjang sebuah perusahaan. Faktor yang mempengaruhi penetapan harga dapat berasal dari luar dan dalam perusahaan. Faktor utama dari luar termasuk pelanggan dan pesaing. Faktor pelanggan menjadi sangat penting karena pelanggan merupakan sumber perolehan pendapatan utama dari sebuah perusahaan. Sedangkan faktor utama dari dalam perusahaan yang berkaitan dengan penetapan harga jual adalah tujuan pemasaran, type, letak dan yang paling mendasar dari semuanya adalah faktor biaya.

Faktor biaya misalnya, terutama yang berupa komponen paling mendasar yang harus dipertimbangkan dalam penetapan harga. Satu cara yang memungkinkan suatu perusahaan dapat bersaing adalah dengan harga pokok yang rendah tanpa menurunkan kualitas dari barang yang dihasilkan. Harga pokok

2

produk merupakan informasi yang sangat berharga dalam menetapkan harga yang kompetitif.

Setiap perusahaan harus mempunyai usaha yang efisien agar memperoleh pendapatan sebanyak mungkin dengan biaya yang rendah untuk mencapai laba yang maksimal. Biaya dalam suatu perusahaan merupakan unsur yang sangat penting. Harga pokok produk meliputi semua biaya yang terjadi dalam rangka pembelian atau pembuatan produk. Penentuan harga pokok akan mempengaruhi kebijakan harga jual. Untuk mengetahui apakah pengeluaran biaya sudah efisien atau belum untuk mencapai tingkat laba yang maksimal. Penentuan harga jual yang akan memberikan laba pada perusahaan menuntut adanya pengetahuan tentang biaya produk.

Keputusan penentuan harga jual biasanya harus dibuat berulang-ulang karena harga jual dipengaruhi oleh perubahan lingkungan eksternal dan internal. Perubahan harga jual bertujuan agar harga jual yang baru dapat mencerminkan biaya saat ini (current cost) atau malahan biaya masa depan (future cost), kondisi pasar, reaksi pasar, laba atau return yang diinginkan. Penentuan harga jual yang salah sering berakibat fatal pada masalah keuangan perusahaan, misalnya : kerugian yang terus menerus.

Berdasarkan uraian yang dikemukakan diatas, maka penulis tertarik untuk menulis dalam skripsi ini, dengan judul " Analisa Penentuan Harga Jual Rumah pada Perum Perumnas Cabang Sumut II Martubung ".

DAFTAR PUSTAKA

- Garrison Nurren (2001). *Akuntansi Manajerial*, Jakarta : Salemba Empat.
- Hair Lamba, dan Mc. Daniel (2001). *Pemasaran Buku 2*, Jakarta : Salemba Empat.
- Henry Simamora (2000). *Manajemen Pemasaran Internasional Jilid II*, Jakarta : Salemba Empat.
- Kamaruddin Ahmad, (1996). *Akuntansi Manajemen dasar-dasar konsep biaya dan pengambilan keputusan*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- L.M Saurya (2001). *Akuntansi Manajerial*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada Jakarta.
- Mulyadi (1991). *Akuntansi biaya Edisi Kelima*, Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yayasan Keluarga Pahlawan Negara (STIE YKPN).
- Marwan Asri (1986). *Marketing Edisi I*, Yogyakarta : Balai Penerbit Fakultas Ekonomi (BPFE) Yogyakarta.
- Philip Kotler dan Armstrong (1997). *Dasar - Dasar Pemasaran Jilid 1*, Jakarta : Penerbit PT. Prenhalindo Jakarta.
- Philip Kotler (1997). *Manajemen Pemasaran Jilid 2 Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol*, Jakarta : PT. Prenhalindo Jakarta.
- Supriyono, R.A (1989). *Akuntansi Manajemen 3 Proses Pengendalian Manajemen*, Yogyakarta : BPFE Yogyakarta bekerjasama dengan STIE YKPN Yogyakarta.
- S. Nasution dan M. Thomas. *Buku Penuntun Membuat Skripsi, Thesis, Disertasi, Makalah*. Penerbit Bumi Aksara, Jakarta 1995.
- William J. Stanton (1990). *Prinsip Pemasaran Edisi Tujuh*. Terjemahan : Gunawan Hutauruk, Jakarta : Penerbit Salemba Empat.

Lembar Observasi

● **Objek observasi** : Analisa Penentuan Harga Jual
 ● **Tempat Observasi** : Perum Perumnas Cabang Sumut II Medan
 ● **Nama Observer** : Sunarlik
 ● **Waktu Observasi** : 10 Oktober 2005

No	Dokumen Bukti lain	Hasil Observasi				Kode Dokumen
		ST (4)	T (3)	KT (2)	FT (1)	
1.	Penentuan harga jual di pengaruhi oleh faktor permintaan dan penawaran.	✓				
2.	Manajemen dalam menentukan harga jual serowaja atas dasar biaya.		✓			
3.	Perusahaan sebaiknya memahami klasifikasi biaya agar proses pengambilan keputusan harga jual yang dilakukan tidak menyimpang dari yang seharusnya.		✓			
4.	Dalam menetapkan harga jual harus berpedoman pada harga pokok.		✓			
5.	Manajemen dapat menggunakan sistem harga pokok standar sebagai dasar penentuan harga jual.		✓			
6.	Manajemen lebih baik menggunakan pendekatan variabel costing atas perhitungan harga pokok sebagai alat perencanaan dan pengambilan keputusan jangka pendek.		✓			
7.	Harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa dan menghasilkan laba yang dikehendaki.		✓			
8.	Perusahaan mencoba menetapkan harga yang akan memaksimalkan laba sekarang.		✓			
9.	Semakin jelas tujuan perusahaan semakin mudah untuk menetapkan harga jualnya.		✓			
10.	Dalam menentukan harga jual perusahaan harus mempertimbangkan faktor - faktor sebagai berikut : a. laba yang diinginkan b. produk c. biaya		✓			

Lembar Wawancara

Objek Wawancara
 Tempat Wawancara
 Nama Koresponden
 Jabatan Koresponden

: Analisa Penentuan Harga Jual
 : Perum Perumnas Regional I Medan
 : Drs. Zulfan Effendy
 : Manajer Pemasaran

No	Dokumen / Bukti lain	Argumen
1.	Apakah penentuan harga jual di pengaruhi oleh faktor permintaan dan penawaran	Ya, untuk mengetahui besarnya permintaan Perumnas melakukan Analisa Peluang Pasar (APP).
2.	Apakah manajemen dalam menentukan harga jual seringkali atas dasar biaya	Ya, biaya merupakan informasi penting untuk menetapkan harga
3.	Apakah perusahaan sebaiknya memahami klasifikasi biaya agar proses pengambilan keputusan harga jual yang dilakukan tidak menyimpang dari yang seharusnya	Ya, pengetahuan tentang klasifikasi biaya penting agar sesuai dengan tujuan apa informasi biaya itu digunakan
4.	Apakah dalam menetapkan harga jual harus berpedoman pada harga pokok	Ya, karena harga jual harus diatas harga pokok untuk mendapatkan laba yang diharapkan,
5.	Apakah manajemen dapat menggunakan sistem harga pokok standar sebagai dasar penentuan harga jual.	Perusahaan menggunakan harga pokok standar yang tertuang dalam BRKB dalam menentukan harga jual
6.	Apakah manajemen lebih baik menggunakan pendekatan variabel costing atas perhitungan harga pokok sebagai alat perencanaan dan pengambilan keputusan jangka pendek	Untuk keputusan jangka pendek memang pendekatan variabel costing lebih tepat untuk digunakan
7.	Apakah harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa dan menghasilkan laba yang dikehendaki	Ya
8.	Apakah perusahaan mencoba menetapkan harga yang akan memaksimalkan laba sekarang	Ya, namun harga yang ditetapkan tidak boleh lebih dari harga yang ditetapkan oleh Pemerintah.
9.	Apakah semakin jelas tujuan perusahaan semakin mudah untuk menetapkan harga jualnya	Ya, perusahaan mencoba menjadi pemimpin kualitas produk untuk masyarakat ekonomi menengah ke bawah
10.	Apakah dalam menentukan harga jual perusahaan harus memperunhingkan faktor faktor sebagai berikut	Ya, harga ditetapkan diatas biaya sehingga laba diharapkan diperoleh, disamping itu perusahaan membangun perumahan yang memang dibutuhkan oleh masyarakat.
a.	laba yang diinginkan	
b.	produk	
c.	biaya	