

**PERANAN AKUNTANSI MANAJEMEN DALAM PROSES
PENGAMBILAN KEPUTUSAN PENENTUAN HARGA JUAL
PADA PT. CIPTA NIAGA MEDAN**

Oleh:

Nama : WILSON TOGATOROP
No. Stambuk : 99.830.0113



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

UNIVERSITAS MEDAN AREA

2004

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/1/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
 2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
 3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
- Access From (repository.uma.ac.id)30/1/24

**PERANAN AKUNTANSI MANAJEMEN DALAM PROSES
PENGAMBILAN KEPUTUSAN PENENTUAN HARGA JUAL
PADA PT. CIPTA NIAGA MEDAN**

SKRIPSI

***Disusun dan Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi
Syarat-syarat Mencapai Gelar SARJANA EKONOMI***



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2004**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/1/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
 2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
 3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
- Access From (repository.uma.ac.id)30/1/24



**Judul Skripsi : Peranan Akuntansi
Manajemen Dalam Proses Pengambilan
Keputusan Penentuan Harga Jual Pada
PT. Cipta Niaga Medan.**

Nama Mahasiswa : Wilson Togatorop

No. Stambuk : 99. 830. 0113

Jurusan : Akuntansi

**Disahkan dan Disetujui Oleh:
Komisi Pembimbing**

Pembimbing I

(Drs. H. Arifin Lubis, MM)

Pembimbing II

(Drs. Ali Usman Siregar)

Diketahui Oleh:

Ketua Jurusan

(Dra. Hi. Retnawati Siregar)

Dekan

(H. Syahriandy, SE. Msi)

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/1/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Persembahkanku

Ayah dan Ibuku.....

Kurasakan jerih payahmu

Hujan badai Kau lalui

Terik matahari membakar kulitmu

Itu semua kau lalui demi aku anakmu.

Siang dan malam Ku selalu berdoa

Berserah kepada Yang Mahakuasa

Kiranya Dia memberikan kekuatan kepadaku

Demi tercapainya impian kita sekeluarga.

Namun kini.....

Kurasakan kebahagiaanmu

Disaat melihat aku diwisuda

Kutau....

Semua yang aku lakukan belumlah cukup

Untuk membalas pengorbananmu

Tapi aku akan memberikan yang terbaik untukmu

Terimalah persembahan Skripsiku ini

Kumohon doamu terus menyertaiiku

Semoga kelak dikemudian hari

Aku dapat memberikan yang terbaik

Bagi Ayah dan Ibunda tercinta

Terimakasih Ayah.....

Terimakasih Ibu.....

Terimakasih untuk semua keluargaku.

MAZMUR 23: 1-4

Kupersembahkan Skripsi ini Kepada seluruh keluargaku:

Orang tuaku tercinta: A. Togatorop

D. br Situmorang

Saudara-Saudaraku: Jhon Tuana Togatorop/ Keluarga

Lamria br Togatorop/ Keluarga

Richard Togatorop/ Keluarga

Rista br Togatorop/ Keluarga

Jemson Togatorop/ Keluarga

Nursi br Togatorop/ Keluarga

Rostiar br Togatorop/ Keluarga

Risnauli br Togatorop/ Keluarga

UNIVERSITAS MEDAN AREA

Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/1/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)30/1/24



RINGKASAN

WILSON TOGATOROP, Peranan Akuntansi Dalam Pengambilan Keputusan Penentuan Harga Jual Pada PT Cipta Niaga Medan. (Dibawah bimbingan Bapak Drs. H. Arifin Lubis, MM Sebagai pembimbing I dan Bapak Drs. Ali Usman Siregar sebagai pembimbing II)

Semakin kompleksnya dunia usaha dewasa ini kian membuat peranan akuntansi manajemen menjadi suatu kebutuhan penting bagi para manajer di dalam perusahaan. Setiap organisasi bisnis selalu berusaha memperoleh dan memanfaatkan seluruh sumber daya yang ada dengan cara yang paling optimal. Para manajer membutuhkan informasi akuntansi manajemen terandalkan untuk mengantisipasi hasil usaha di masa yang akan datang serta memantau roda usaha perusahaan. Tatkala lingkup bisnis perusahaan semakin melebar dan pelik, maka kebutuhan informasi akuntansi manajemenpun semakin diperlukan karena akan lebih banyak orang yang disertai tanggungjawab pengambilan keputusan.

Segala keputusan berkenaan dengan masa depan, keputusan hari ini mempengaruhi hasil-hasil di masa yang akan datang. Semakin banyak waktu yang dicurahkan oleh manajemen untuk mengelola biaya-biaya dan pendapatan dipakai untuk pelaporan historis.

Setelah penulis mengadakan penelitian pendahuluan pada PT. Cipta Niaga Medan, maka masalah yang akan diteliti adalah sejauh mana Peranan Akuntansi manajemen dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan penentuan

harga jual

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

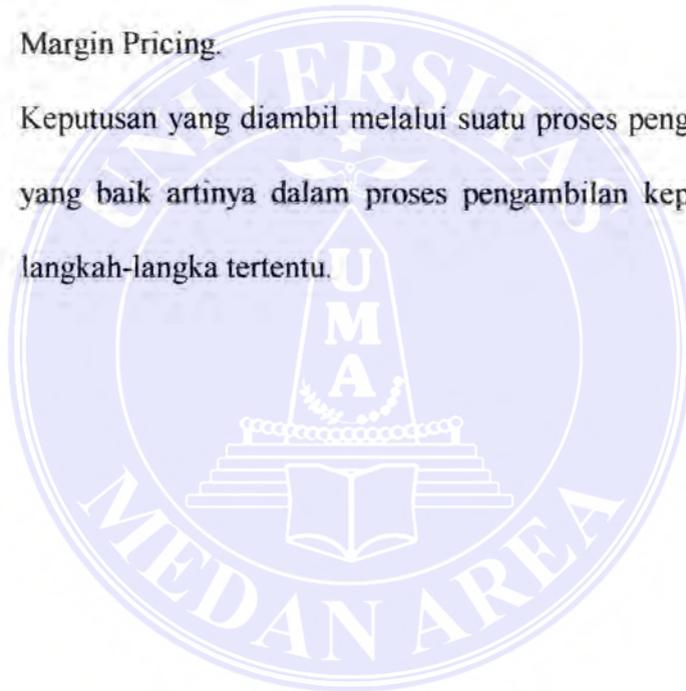
Document Accepted 30/1/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)30/1/24

Berdasarkan analisis dan evaluasi tentang peranan informasi akuntansi manajemen sebagai alat bantu bagi manajer dalam pengambilan keputusan dapat disimpulkan:

1. Penentuan harga jual yang ditetapkan perusahaan berdasarkan dari harga jual normal yang dikeluarkan oleh pabrik adalah menggunakan informasi akuntansi penuh dengan menggunakan metode Gross Margin Pricing.
2. Keputusan yang diambil melalui suatu proses pengambilan keputusan yang baik artinya dalam proses pengambilan keputusan itu melalui langkah-langka tertentu.



KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur hanyalah kepadaNya, sumber suka cita dan pengharapan. Kepada Allah Sumber kehidupan, sumber hikmat dan kebijaksanaan, yang telah membantu dan menolong penulis dari awal perkuliahaan hingga saat menyelesaikan skripsi ini dengan judul: **PERANAN AKUNTANSI MANAJEMEN DALAM PROSES PENGAMBILAN KEPUTUSAN PENENTUAN HARGA JUAL PADA PT. CIPTA NIAGA MEDAN.**

Skripsi ini disusun guna memenuhi persyaratan menyelesaikan studi untuk memperoleh gelar sarjan ekonomi pada Fakultas Ekonomi- Universitas Medan Area. Dalam penulisan skripsi ini dengan segala keterbatasan dan kekurangan, penulis berusaha menyelesaikannya dan penulis sadar masih banyak kekurangan. Untuk itu dengan tangan terbuka, penulis menerima saran dan kritik dalam menyempurnakan skripsi ini.

Dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya atas bimbingan dan dukungan serta bantuan yang penulis terima selama mengikuti pendidikan hingga selesai, kepada:

1. Kedua Orang tuaku tercinta A.Togatorop dan D br Situmorang yang telah memberikan doa, dorongan dan semangat baik secara moril maupun materil hingga penulis menyelesaikan bangku perkuliahaan. Hanya doa yang penulis panjatkan semoga Tuhan memberikan kesehatan dan panjang umur.

2. Kepada saudara-saudaraku yang kusayangi Jhon Tuana Togatorop/ keluarga, Lamria br Togatorop/ keluarga, Richard Togatorop/ keluarga, Rista Togatorop/ keluarga, Jemson Togatorop/ keluarga, Nursi br Togatorop/ keluarga, Rostiar br Togatorop/ keluarga, Risnauli br Togatorop/ keluarga dan seluruh keluarga yang telah memberikan semangat dan bantuan kepada penulis serta doa.
3. Bapak H. Syahriandy, SE. Msi, Selaku Dekan fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
4. Ibu Dra. Hj. Retnawati Siregar..... Selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
5. bapak Drs. H.Arifin Lubis, MM.....Selaku pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan petunjuk hingga terselesainya skripsi ini.
6. Bapak Drs. Ali Usman Siregar..... Selaku pembimbing II
7. Ibu Karlonta Naiggolan, MSAc.Ak Selaku ketua Sidang
8. Ibu Linda Lores, SE Selaku Sekretaris Sidang
9. Seluruh Staff pengajar dan pegawai Universitas medan Area yang telah memberikan pelayanan selama dibangku perkuliahaan.
10. Kepada Someone Special, **Ida Simbolon, S.Pd,** yang selalu memberikan dukungan kepada penulis.
11. Kepada sahabat terbaik penulis *Henry Sinaga/ Rohana Saragih, Ferdianto Aritonang, Erma Sinaga, Nora 766hi, Kiki Sitohang, Memes Stringoringo*

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/1/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
Access From (repository.uma.ac.id)30/1/24

dan semua teman-teman stb⁹⁹ yang memberikan bantuan serta dukungan kepada penulis.

Semoga sukacita dan Damai sejahtera yang dari padaNya selalu melindungi disetiap langka dan hidup kita. Semoga skripsi berguna bagi yang membacanya.



Syaloomb!

Medan, Maret 2005

Penulis

Wilson Togatorop

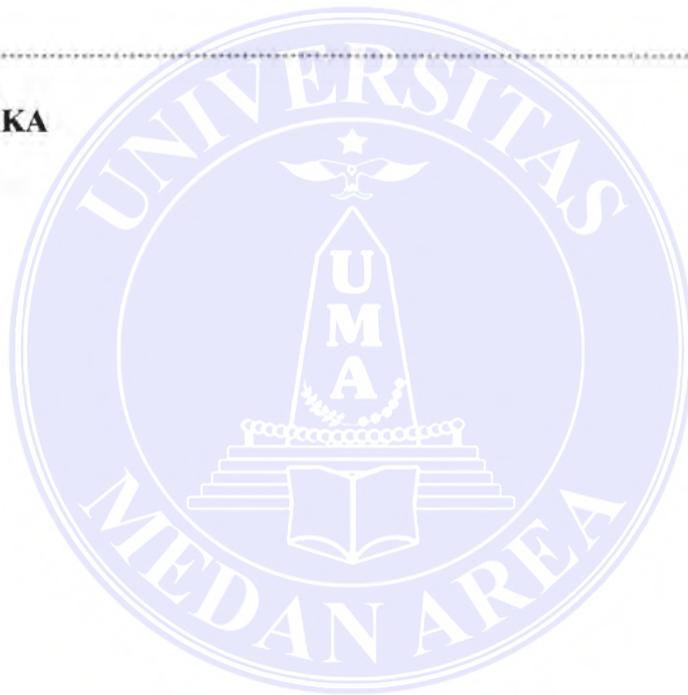
DAFTAR ISI

Halaman :

RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
BAB I:PENDAHULUAN	1
A. Alasan Pemilihan Judul.....	1
B. Perumusan masalah.....	3
C. Luas Dan Tujuan Penelitian.....	3
D. Metode Penelitian Dan Tehnik Pengumpulan Data.....	4
E. Metode Analisis.....	5
BAB II:LANDASAN TEORITIS	6
A. Pengertian Akuntansi Manajemen.....	6
B. Tipe- tipe Informasi Akuntansi Manajemen.....	11
C. Proses Pembuatan Keputusan.....	26
D. Konsep Biaya Untuk Pengambilan Keputusan Harga Jual.....	27
E. Metode Penentuan harga Jual.....	28

BAB III: PT.CIPTA NIAGA MEDAN	36
A. Sejarah Ringkas.....	36
B. Struktur Organisasi.....	38
C. Kebijakan Penentuan Harga	47
BAB IV: ANALISA DAN EVALUASI.....	52
BAB V:KESIMPULAN DAN SARAN	56
A. Kesimpulan.....	56
B. Saran	57

DAFTAR PUSTAKA



BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Tujuan pendirian suatu perusahaan pada umumnya adalah untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya dan untuk mengusahakan pertumbuhan serta untuk mengoptimalkan laba perusahaan. Oleh karena itu diperlukan suatu informasi yang bermanfaat bagi pemakainya. Informasi memegang peranan penting dalam kehidupan sehari-hari. Di dalam suatu organisasi pentingnya informasi dapat dibayangkan dengan mempertimbangkan berapa waktu yang dibutuhkan untuk memperoleh dan mengolah informasi tersebut agar menjadi berguna dalam pengambilan keputusan manajerial.

Perusahaan pada awal berdirinya juga sudah dihadapkan pada proses pengambilan keputusan menyangkut pemilihan berbagai alternatif pilihan. Dalam mengambil suatu keputusan manajemen menghadapi banyak hal mengenai ketidakpastian. Oleh karena itu manajemen perusahaan memerlukan informasi yang berguna dapat mengurangi ketidakpastian yang dihadapinya sehingga dapat memperkecil kemungkinan kesalahan yang diakibatkan kesalahan informasi yang diterima oleh manajemen dalam pengambilan keputusan. Salah satu informasi penting yang biasanya diperlukan sebagai dasar pengambilan keputusan dalam kegiatan operasional perusahaan terutama aspek perencanaan dan pengendalian adalah informasi akuntansi manajemen.



Akuntansi manajemen dapat dipandang dari suatu sudut yaitu akuntansi manajemen sebagai salah satu tipe akuntansi dan tipe informasi. Sebagai salah satu tipe akuntansi, akuntansi manajemen merupakan suatu sistem pengolahan informasi keuangan yang digunakan untuk menghasilkan informasi keuangan bagi kepentingan pemakai intern organisasi. Sedangkan akuntansi manajemen sebagai tipe informasi, akuntansi manajemen merupakan tipe informasi yang kuantitatif yang menggunakan uang sebagai satuan ukuran yang digunakan untuk membantu manajemen dalam pelaksanaan pengolahan perusahaan.

Dari uraian di atas bahwa peranan akuntansi manajemen sangat penting dalam pengolahan informasi keuangan untuk memenuhi keperluan para manajer dalam perencanaan dan pengendalian aktifitas perusahaan. Informasi merupakan suatu fakta, data, pengamatan persepsi yang mempunyai nilai bagi pemakainya. Kegunaan informasi berasal dari pengaruhnya terhadap keyakinan manajer yang berkaitan dengan kejadian-kejadian yang relevan dengan proses pengambilan keputusan. Dalam perencanaan, informasi akuntansi manajemen berguna jika dapat membantu manajer dalam memprediksi hasil-hasil di masa yang akan datang dari berbagai alternatif tindakan yang telah dipilih melalui proses pengambilan keputusan.

Berdasarkan uraian tersebut di atas mengenai pentingnya suatu informasi khususnya informasi akuntansi manajemen dalam pengambilan keputusan manajerial perusahaan maka penulis tertarik untuk memilih judul: **“Peranan Akuntansi Manajemen dalam Proses Pengambilan Keputusan Penentuan Harga Jual pada**

PT. Cipta Niaga Medan”.
UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/1/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
 2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
 3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
- Access From (repository.uma.ac.id)30/1/24

B. Perumusan Masalah

Tanpa adanya informasi akuntansi manajemen yang akurat dan tepat waktu maka akan sulit bagi manajemen dalam membuat suatu keputusan.

Berdasarkan penelitian pendahuluan yang dilakukan penulis pada PT. Cipta Niaga Medan maka ditemukan perumusan masalah sebagai berikut : **“Perusahaan belum Menetapkan Metode Penentuan Harga Jual sehingga perusahaan mengalami kesulitan dalam Proses Pengambilan Keputusan Harga Jual terhadap suatu Produk”**.

C. Hipotesis

“Hipotesis adalah perumusan jawaban sementara terhadap sesuatu masalah yang dimaksud sebagai jawaban sementara dalam penyelidikan untuk mencapai jawaban sebenarnya.¹⁾

Berdasarkan pemilihan judul dan perumusan masalah penulis membuat hipotesis yakni : **“Informasi akuntansi manajemen yang ada belum digunakan sepenuhnya untuk pengambilan keputusan”**.

D. Luas dan Tujuan Penelitian

Penetapan tujuan penelitian dimaksudkan untuk mengarahkan penelitian sesuai dengan jalur-jalur yang ada. Untuk menghindari kesimpangsiuran dalam

¹ Wnarno Surakhmad, **Dasar dan Teknik Research Pengantar Metodologi Penelitian**, Buni Aksara, Jakarta, 1992, hal. 39

penulisan ini dibatasi hanya pada masalah yang timbul dalam peranan akuntansi manajemen dalam proses pengambilan keputusan saja.

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menambah pengetahuan penulis baik dalam mengadakan penelitian maupun penulisan hasil penelitian terutama yang berhubungan dengan akuntansi.
2. Untuk memperdalam pengetahuan penulis tentang Peranan Akuntansi Manajemen dalam proses pengambilan keputusan.
3. Untuk mendapat gambaran yang jelas tentang Peranan Akuntansi Manajemen dalam proses pengambilan keputusan pada PT. Cipta Niaga Medan
4. Untuk mengetahui apakah informasi akuntansi manajemen sudah benar-benar diikutsertakan atau diterapkan dalam proses pengambilan keputusan.

E. Metode Penelitian dan Teknik Pengumpulan data

Dalam penulisan ini, penulis menggunakan dua metode penelitian yaitu :

1. Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Suatu metode penelitian untuk mendapatkan data sekunder melalui kepustakaan berupa buku-buku, majalah, literatur akuntansi serta sumber-sumber lainnya yang berhubungan dengan judul tersebut.

2. Penelitian Lapangan (Field Research)

Suatu metode penelitian yang langsung dilakukan dilapangan untuk memperoleh data primer yang berhubungan dengan objek yang telah terpilih.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis dalam penelitian ini adalah dengan melalui tiga cara, yaitu :

- a. Pengamatan (Observation), yaitu dengan melakukan pengamatan langsung terhadap objek penelitian.
- b. Wawancara (Interview), yaitu dengan melakukan tanya jawab langsung dengan pihak-pihak didalam perusahaan yang berwenang memberi data.
- c. Daftar pertanyaan (Questionnaire), yaitu dengan menyusun daftar pertanyaan yang dijawab secara tertulis oleh pihak-pihak yang berkompeten dalam perusahaan.

F. Metode Analisis

Analisis data informasi yang penulis lakukan dengan menggunakan dua metode, yaitu :

1. Metode Deskriptif, yaitu analisis yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data, mengelompokkan, menganalisis dan menginterpretasikannya sehingga diperoleh gambaran yang jelas tentang masalah yang diteliti.
2. Metode Komparatif, yaitu suatu metode yang digunakan dengan melakukan perbandingan antarateoru-teiri dengan praktek dan antara data primer dengan data sekunder sehingga diperoleh persesuaian maupun perbedaannya.

Dari hasil analisis tersebut, penulis akan menarik kesimpulan dan selanjutnya memberikan sumbangan saran sebagai alternatif dari masalah yang dihadapi perusahaan.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Pengertian Akuntansi Manajemen

Akuntansi Manajemen memegang peranan yang sangat penting di dalam kehidupan suatu badan usaha atau perusahaan. Informasi yang dihasilkan Akuntansi Manajemen sangat membantu pihak-pihak yang berkepentingan dalam mengambil suatu kebijaksanaan maupun dalam hal pengambilan keputusan. Informasi di sini berarti fakta, data, pengamatan, serta persepsi atau sesuatu hal lain yang menambah pengetahuan bagi setiap orang yang memanfaatkannya.

Ada beberapa pengertian mengenai Akuntansi Manajemen menurut para ahli menyebutkan bahwa yang dimaksud dengan Akuntansi Manajemen adalah sebagai berikut:

“Akuntansi Manajemen adalah penerapan teknik-teknik dan konsep yang tepat dalam pengolahan data ekonomi historikal dan yang diproyeksikan dari suatu satuan usaha untuk membantu Manajemen dalam penyusunan rencana untuk tujuan-tujuan ekonomi yang rasional dan dalam membuat keputusan-keputusan rasional dengan suatu pandangan ke arah pencapaian tujuan tersebut”.²⁾

Akuntansi Manajemen diartikan sebagai berikut:

“Akuntansi Manajemen (*Management Accounting*) adalah proses identifikasi, pengukuran, akumulasi, penyiapan, penafsiran dan komunikasi tentang informasi yang membantu masing-masing eksekutif untuk memenuhi tujuan organisasi”.³⁾

²⁾ Kamaruddin Ahmad, **Akuntansi Manajemen, Dasar-Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan**, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 1996, hal. 4

³⁾ Menurut Charles T. Horngren, **Pengertian Akuntansi Manajemen**, Erlangga, 1993, hal. 4

Akuntansi adalah suatu sistem untuk mengumpulkan, mengiktisarkan, menganalisa dan melaporkan dalam satuan uang, informasi tentang sebuah organisasi.

Sistem akuntansi dalam sebuah perusahaan pada hakekatnya terdiri dari dua bagian yang berhubungan yaitu:

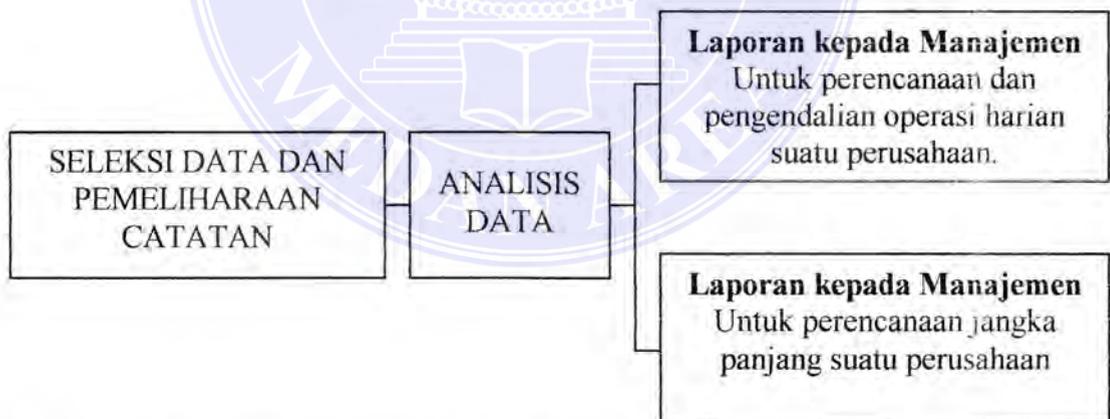
1. Akuntansi umum/finansial
2. Akuntansi manajemen.⁴⁾

ad.1. Menyediakan informasi untuk pihak-pihak di luar perusahaan

ad.2. Menyangkut tentang informasi akuntansi yang berguna bagi manajemen.

Dari pengertian di atas dapat diketahui bahwa Akuntansi Manajemen mempunyai tiga fungsi yaitu (1) seleksi data dan pemeliharaan catatan (2) analisis data, dan (3) penyajian laporan kepada Manajemen pemakai (lihat gambar).

Gambar 1
Fungsi Akuntansi Manajemen



Sumber: Akuntansi Manajemen (Abdull Halim dan Bambang Supomo)

Dan dalam kegiatan operasionalnya, pihak manajemen perusahaan menggunakan data historikal dan estimasi dalam hal Perencanaan operasi di masa

⁴⁾ Robert N. Anthony, Roger H Hermanson, **Akuntansi Manajemen**, Rineka Cipta, Jakarta,

yang akan datang. Jelaslah kita dapat melihat bahwa bidang Akuntansi Manajemen secara garis besar menganalisa dan menentukan informasi bagi manajemen untuk perencanaan dan pengambilan keputusan serta pengendalian.

Dari pengertian-pengertian di atas maka dapat diambil suatu pengertian informasi Akuntansi Manajemen yaitu merupakan suatu fakta atau data atau sesuatu yang lain yang diperlukan oleh pihak manajemen untuk membantunya dalam memecahkan masalah-masalah khusus yang dihadapinya dan untuk mengurangi ketidakpastian dalam pengambilan keputusan, dimana data atau fakta tersebut diperoleh melalui proses identifikasi, pengukuran, akumulasi, analisa dan komunikasi informasi keuangan yang dilakukan oleh manajemen.

Informasi Keuangan sebagai bagian dari Akuntansi Manajemen dalam banyak hal dipakai oleh Manajemen sebagai pertimbangan untuk pengambilan keputusan mempunyai beberapa aspek seperti:

a. Aspek Perencanaan

Perencanaan merupakan salah satu tugas dan fungsi penting bagi manajerial. Perencanaan yang baik merupakan kunci yang menentukan keberhasilan manajemen. Perencanaan menyangkut masa yang akan datang itu dapat diabaikan begitu saja. Rencana yang baik harus didasarkan pada informasi keadaan sekarang, dan disesuaikan dengan informasi yang akan didapatkan tentang keadaan di masa yang akan datang. Informasi Akuntansi Manajemen memberikan sumbangan yang sungguh berarti bagi Manajemen dalam membuat

b. Apেক Koordinasi

Koordinasi adalah berbagai usaha Manajemen untuk menyediakan sarana pendukung kegiatan operasi, memberikan motivasi, menggerakkan, serta mempersatukan arah kegiatan pada fungsionaris untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan tanpa adanya hambatan-hambatan yang berarti. Hanya dengan sistem Koordinasi yang tepat segala sesuatu yang direncanakan itu dapat terlaksana sebagaimana mestinya. Untuk menciptakan suatu Koordinasi yang baik maka diperlukan suatu kegiatan yang terprogram. Pelaksanaan dari setiap kegiatan yang terprogram sangat tergantung pada tersedianya informasi atau data spesifik yang sesuai dengan kegiatannya. Seperti halnya keberhasilan pelaksanaan program budget sangat ditentukan oleh kuantitas dan kualitas informasi yang mampu dihasilkan oleh kegiatan akuntansinya.

c. Aspek Pengendalian

Semua kebijaksanaan-kebijaksanaan Manajemen yang telah diprogramkan dengan baik tidak begitu saja dapat terlaksana dengan baik. Untuk mendukung kebijaksanaan-kebijaksanaan itu perlu dilakukan usaha-usaha monitoring. Hal ini perlu dilakukan untuk mengetahui apakah suatu program kegiatan dapat dilakukan atau ada hambatan-hambatan yang menghalangi terlaksananya program serta kesalahan-kesalahan yang dilakukan oleh pelaksanaan program. Untuk itu suatu sistem informasi diperlukan agar informasi yang dibutuhkan dapat tersedia tepat pada waktunya sehingga informasi tersebut tidak kehilangan

nilai informatifnya.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/1/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
Access From (repository.uma.ac.id)30/1/24

d. Aspek Pengamanan Harta Milik Perusahaan

Sumber-sumber ekonomi milik perusahaan yang terdiri dari: tenaga kerja, keuangan atau dana, dan fasilitas-fasilitas fisik lainnya harus dilindungi, untuk mencegah kemungkinan kehilangan, kerusakan serta penggunaan yang tidak semestinya. Untuk itu diperlukan suatu sistem pencatatan dan pelaporan yang tertib dan teliti agar seluruh sumber-sumber ekonomi perusahaan dapat terus diawasi dan dijaga keamanannya. Sistem pencatatan dan pelaporan yang baik harus didukung oleh sistem informasi yang baik agar tujuan dari sistem pencatatan dan pelaporannya dapat tercapai sebagaimana mestinya.

Akuntansi Manajemen sebagai suatu siklus mempunyai tiga tujuan pokok yaitu:

- a. Penentuan harga pokok persatuan produk atau jasa.
- b. Pengendalian biaya.
- c. Penyediaan data biaya bagi pengambilan keputusan khusus, perumusan kebijaksanaan dan perencanaan jangka panjang.

Dalam hal tujuan penentuan harga pokok produk, proses akuntansi manajemen diarahkan pada pencatatan, penggolongan, pengalokasian dan pelaporan biaya-biaya yang telah terjadi di masa lalu. Akuntansi manajemen memberikan informasi tentang perbandingan antara biaya sesungguhnya dengan biaya-biaya yang diperkirakan akan terjadi.

Informasi yang dihasilkan oleh akuntansi manajemen untuk tujuan pengambilan keputusan memiliki sifat-sifat sebagai berikut:

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/1/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)30/1/24

- a. Untuk tujuan yang berbeda diperlukan data biaya yang berbeda pula. Setiap tujuan memerlukan data yang berbeda sebagai dasar pengambilan keputusan. Konsep biaya relevan memegang peranan penting di dalam akuntansi manajemen untuk pengambilan keputusan khusus.
- b. Angka-angka akuntansi merupakan angka taksiran
Artinya angka-angka tersebut bukanlah angka yang tepat. Biaya depresiasi, penghapusan piutang, biaya pemeliharaan merupakan contoh biaya yang mengandung unsur taksiran. Karena akuntansi manajemen untuk pengambilan keputusan menyangkut masa depan maka angka-angka taksiran ini diperlukan untuk meramalkan apa yang akan terjadi di masa yang akan datang.
- c. Manajemen bekerja dengan data yang tidak lengkap
Di dalam memecahkan masalah yang akan dihadapi, kadang-kadang manajemen tidak memiliki data-data yang lengkap pada saat itu. Tapi kenyataannya banyak keputusan diambil tanpa dukungan oleh data-data yang lengkap. Karena manajemen dalam suatu kondisi harus segera mengambil keputusan dengan data-data yang ada.
- d. Data biaya hanyalah salah satu data yang harus dipertimbangkan di dalam pengambilan keputusan.
Informasi biaya merupakan hal yang penting dalam pengambilan keputusan tetapi informasi tersebut hanya merupakan salah satu bagian saja yang dipakai sebagai dasar pengambilan keputusan. Seorang manajer tidak mungkin mendasarkan keputusan hanya dengan dasar informasi biaya saja.
- e. Hanya oranglah, bukan angka, yang dapat menjadikan sesuatu terlaksana.
Angka-angka dapat membantu orang di dalam suatu organisasi tetapi angka-angka itu sendiri tidak dapat menyelesaikan apapun tanpa didukung oleh sumber daya manusia yang berkualitas. Oleh karena itu dalam pemanfaatan akuntansi manajemen sebagai sarana pendukung pengambilan keputusan diperlukan sumber daya manusia yang berkualitas.⁵⁾

B. Tipe-Tipe Informasi Akuntansi Manajemen

Informasi digunakan oleh Manajemen sebagai dasar untuk mengambil keputusan. Informasi yang dibutuhkan manajemen dalam proses pengambilan keputusan membutuhkan informasi yang lengkap (*full information*), akan tetapi dalam kenyataannya informasi yang lengkap sangat sulit untuk diperoleh, hal ini karena dalam proses pengambilan keputusan manajer dihadapkan pada ketidakpastian masa yang akan datang, oleh karena itu manajer harus mampu memilih alternatif

⁵⁾ Mulyadi, *Akuntansi Biaya untuk Manajemen*, BFE-UGM, 1991, hal. 11

alternatif yang terbaik dari alternatif yang ada dengan menggunakan intelegensia dan pengalamannya sebagai manajer yang profesional.

Informasi yang diberikan secara intern oleh akuntan digunakan pihak manajemen untuk :

- 1). Merencanakan dan memonitor bagaimana rencana dilaksanakan
- 2). Mengarahkan kegiatan kegiatan sehari-hari termasuk penentuan harga
- 3). Memecahkan masalah yang dihadapi oeh organisasi.⁶⁾

Penyusunan suatu sistem informasi akuntansi menuntut adanya pengertian yang mendalam mengenai :

- 1) Struktur organisasi perusahaan
- 2) Cara-cara atau urutan proses produksi perusahaan.
- 3) Jenis-jenis informasi biaya yang diinginkan dan diperlukan untuk semua tingkai pimpinan perusahaan.⁷⁾

Informasi akuntansi manajemen dapat dihubungkan dengan tiga hal yaitu :

Objr\ek informasi, alternatif yang akan dipilih dan wewenng manajer. Jika informasi akuntansi manajemen dihubungkan dengan dengan objek informasi seperti produk, departemen atau aktivitas, maka akan dihasilkan informasi akuntansi penuh. Jika informasi akuntansi manajemen dihubungkan dengan alternatif yang akan dipilih maka akan dihasilkan informasi akuntansi penuh.

Jika informasi akuntansi manajemen dihubungkan dengan alternatif yang akan dipilih maka akan dihasilkan informasi akuntansi differensial. Dan jika informasi akuntansi disuguhkan dengan wewenan yang dimiliki oleh manajer maka akan dihasilkan kosep akuntansi pertanggungjawaban .

⁶⁾ Loren Tambunan, **Akuntansi Manajemen, Analisa Biaya dan Perencanaan**, Edisi Kedua, Universitas HKBP Nomensen, Medan, 2003

⁷⁾ Abas Kartadinata, **Akuntansi dan Analisis biaya** , Edisi Satu, Rineka Cipta, Jakarta, 2000. Hal.

Pada akuntansi manajemen, informasi akuntansi keuangan disusun berdasarkan tipe-tipe informasi akuntansi manajemen. Ada 3 tipe informasi akuntansi manajemen yaitu terdiri dari:

1. Informasi akuntansi penuh (full accounting information)
2. Informasi akuntansi differensial (differential accounting information)
3. Informasi akuntansi pertanggungjawaban (responsibility accounting information).⁸⁾

Ad.1. Informasi Akuntansi Penuh

Akuntansi penuh menyajikan informatika mengenai pendapatan total, biaya total dan aktiva total baik di masa lalu maupun di masa yang akan datang. *Full cost accounting* dapat dibedakan menjadi dua bagian, yaitu:

- a. Biaya penuh historis (*historical cost*),
- b. Biaya penuh masa yang akan datang (*future estimated cost*).

Biaya penuh historis terutama digunakan untuk menyajikan laporan keuangan baik neraca, laba-rugi maupun perubahan posisi keuangan. Di samping itu *full costing* juga digunakan untuk menilai prestasi manajer yang memimpin perusahaan, sedangkan biaya penuh di masa yang akan datang terutama digunakan untuk semua tipe perencanaan.

Informasi akuntansi penuh ini sangat bermanfaat bagi manajemen untuk membantu dalam beberapa hal, diantaranya:

⁸⁾ Abdul Halim dan Bambang Supomo, **Akuntansi Manajemen**, BFE-UGM, Yogyakarta,

i. Pelaporan keuangan

Pelaporan keuangan dibagi menjadi dua golongan yaitu:

- Kepada pihak luar
- Kepada intern perusahaan (Manajemen Puncak)

Pelaporan keuangan yang ditujukan kepada pihak luar perusahaan terikat ditujukan kepada pihak manajemen puncak perusahaan tidak selalu terikat pada prinsip akuntansi yang lazim. Pelaporan keuangan memerlukan informasi akuntansi penuh yang berupa informasi keuangan masa lalu.

ii. Analisis kemampuan menghasilkan laba (*profitability analysis*)

Pada suatu perusahaan yang menghasilkan berbagai macam produk, manajemen memerlukan informasi akuntansi penuh untuk memungkinkan manajemen melakukan analisis kemampuan setiap produk dalam menghasilkan laba. Jika analisis kemampuan menghasilkan laba diterapkan pada produk maka diperlukan kemampuan setiap produk dalam periode tertentu, biaya penuh yang dikorbankan untuk memproduksinya dan memasarkan produk tertentu, serta aktiva penuh yang digunakan untuk memproduksi produk tersebut.

iii. Untuk mengetahui berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk suatu kegiatan

Di dalam menghasilkan produk barang atau jasa, pihak manajemen memerlukan secara rutin informasi biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan untuk suatu objek biaya seperti produk, jasa aktivitas, pusat biaya, atau perusahaan secara keseluruhan. Untuk mengetahui berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk suatu

kegiatan maka manajemen dapat melihatnya dari informasi biaya penuh yang bersangkutan dengan objek biaya.

iv. Penentuan harga jual dengan *Cost-type contract*

Cost-type contract adalah kontrak pembuatan barang atau jasa dimana pembeli setuju untuk membeli barang atau jasa tersebut dengan harga yang didasarkan pada biaya sesungguhnya yang dikeluarkan ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total biaya sesungguhnya. Biaya penuh masa lalu digunakan pada *cost-type contract* ini untuk penentuan harga jual.

v. Penentuan harga jual normal

Harga jual suatu produk barang atau jasa terbentuk di pasar sebagai interaksi antara permintaan (demand) dan penawaran di pasar (suplies). Dalam keadaan normal, manajemen puncak harus mendapatkan jaminan bahwa harga jual harus dapat menutup biaya penuh untuk menghasilkan barang atau jasa tersebut dan dapat menghasilkan laba yang wajar. Manajemen membutuhkan informasi biaya penuh yang berkaitan dengan objek biaya dalam menentukan harga jual produk atau jasa.

vi. Penentuan harga jual yang diatur dengan peraturan pemerintah.

Untuk memberikan ketentraman dan ketenangan di masyarakat dan agar pihak perusahaan tidak semena-mena dalam menentukan produk atau jasa yang dijualnya/dihasilkannya terutama apabila produk/jasa tersebut sangat dibutuhkan oleh masyarakat, maka Pemerintah membuat peraturan yang untuk menentukan

harga kebutuhan pokok masyarakat tersebut seperti listrik, air, telepon dan lain-

lain. Harga jual produk dan jasa tersebut ditentukan Pemerintah berdasarkan biaya penuh masa yang akan datang ditambah dengan laba yang diharapkan. Informasi akuntansi penuh yang bermanfaat untuk metode ini terdiri dari biaya penuh masa yang akan datang yang akan dikeluarkan untuk menghasilkan produk atau jasa dan aktiva penuh yang akan digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa tersebut.

Ad.2. Informasi Akuntansi Differensial

Akuntansi differensial menyajikan informasi mengenai taksiran pendapatan, biaya dan aktiva yang berbeda jika suatu tindakan tertentu dipilih, dibandingkan dengan alternatif tindakan yang lain. Informasi Akuntansi differensial dapat dibedakan menjadi:

- a. Biaya differensial (*differential cost*).
- b. Pendapatan differensial (*differential revenue*)
- c. Laba differensial (*differential profit*)
- d. Aktiva differensial

Aktiva differensial, pendapatan differensial, laba differensial dan biaya differensial merupakan informasi akuntansi masa yang akan datang yang berbeda pada suatu kondisi dibandingkan dengan kondisi lain. Penentuan besarnya biaya, pendapatan, laba dan aktiva differensial hanya didasarkan pada prediksi masa yang akan datang.

Informasi akuntansi differensial ini sangat bermanfaat bagi manajemen untuk membantunya dalam hal pengambilan keputusan. Umumnya manajemen menghadapi empat macam pengambilan keputusan jangka pendek yaitu:

i. Keputusan membeli atau membuat sendiri (*make or buy decision*)

Keputusan membeli atau membuat sendiri dihadapi oleh manajemen terutama dalam perusahaan yang produknya terdiri dari berbagai komponen dan yang memproduksi berbagai jenis produk. Tidak semua komponen yang membentuk produk harus diproduksi sesuai oleh perusahaan. Apabila ada pemasok luar dapat memasok komponen tertentu dengan harga yang lebih murah dari pada membuat sendiri maka perusahaan lebih baik membeli komponen dari pemasok tersebut. Untuk pengambilan keputusan ini pihak manajemen mempunyai pertimbangan apabila biaya differential (biaya yang dapat dihindarkan) dalam membuat sendiri komponen produk itu, lebih besar pada biaya differential yang merupakan harga beli dari pemasok luar maka alternatif membeli dapat dipilih. Tetapi apabila biaya differential membeli dari luar lebih besar maka alternatif membuat sendiri dapat dipilih.

Contoh:

PT “Sri” bergerak dalam bidang percetakan, produk utamanya adalah mencetak buku tulis dengan sampul berwarna. Pada saat ini kapasitas mesin cetak adalah 75% (yang 25% menganggur). Perusahaan menghitung jumlah biaya pembuatan sampul buku per buah sebagai berikut :

- Materai (bahan sampul) Rp. 2,50
- Upah tenaga kerja langsung Rp. 1,60
- Biaya overhead pabrik variabel Rp. 1,00
- Biaya overhead pabrik tetap total untuk seluruh pabrik Rp. 340.000,00

Kapasitas yang mengganggu tersebut bisa digunakan untuk membuat 50.000 sampul buku. Dengan biaya penuh bisa diketahui biaya produksi persampul sebagai berikut :

Tabel 1
(Contoh Informasi Akuntansi Differensial)

	Per unit	Total
Material	Rp. 2,50	Rp. 125.000,00
Upah Tenaga kerja langsung	Rp. 1,60	Rp. 80.000,00
Overhead Pabrik :		
Variabel	Rp. 1,00	Rp. 50.000,00
Tetap (25% x 340.000)	Rp. 1,70	Rp. 85.000,00
	Rp. 6,80	Rp. 340.000,00

Sebuah perusahaan menawarkan untuk mensuply sampul tersebut dengan harga per lembar Rp. 6,00 sepiantas akam nampak bahwa harg beli (Rp. 6,80) tetapi bila dihitung dengan biaya differensial tampak sebagi berikut :

Tabel 2
(Contoh Informasi Akuntansi Differensial)

	Per unit	Total
Material	Rp. 2,50	Rp. 125.000,00
Upah Tenaga kerja langsung	Rp. 1,60	Rp. 80.000,00
Biaya overhead Pabrik Variabel :	Rp. 1,00	Rp. 50.000,00
Total biaya differensial	Rp. 5,10	Rp. 255.000,00
Biaya membeli diluar	Rp. 6,00	Rp. 300.000,00
Keuntungan membuat sendiri daripada membeli di luar	Rp 0,90	Rp. 45.000,00
	Rp. 6,80	Rp. 340.000,00

Dalam kasus ini biaya overhead pabrik tetap tidak relevan untuk pengambilan. Karena baik membeli atau membuat sendiri, perusahaan tetap harus membayar biaya tersebut.

ii. Keputusan menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk

Adakalanya manajemen puncak dihadapkan pada pilihan menjual produk tertentu pada kondisinya sekarang atau memproses lebih lanjut menjadi produk lain yang lebih tinggi harga jualnya. Dalam pengambilan keputusan seperti ini informasi akuntansi differensial yang diperlukan adalah informasi pendapatan differensial dengan informasi biaya differensial. Hal yang perlu diperhatikan dalam pengambilan keputusan ini adalah : apabila pendapatan differensial lebih besar dari pada biaya maka alternatif memproses lebih lanjut dapat dipilih. Tetapi apabila biaya differensial lebih besar maka keputusan menjual sekarang dapat dipilih.

Contoh:

Sebuah perusahaan memproduksi kain mori yang kapasitas normal mesinnya adalah 100.000 m perusahaan bisa memilih antara seluruhnya dijual dalam bentuk mori kasar yang harga jualnya Rp. 350,- permeter atau menjual dalam bentuk mori kasar 80 % dan 20 % diproses lebih lanjut menjadi mori halus yang harga jualnya Rp. 700,00 per meter dimana biaya differensial dari pengolahannya lebih lanjut per meter Rp. 250,00 dengan data produksi bila ddiolah lebih lanjut sebagai berikut :

75 % akan menjadi mori halus ; 15 % akan tetap menjaddi mori kasar dan 10 % akan rusak dan tidak dijual.

Dengan data-data tersebut perusahaan bisa membuat analisa apakah 20 % diproses lebih lanjut atau dijual dalam bentuk mori kasar seluruhnya sebagai berikut :

	20% x 100.000 meter	= 20.000 meter
Mori halus	75% x 20.000 meter	= 15.000 meter
Mori kasar	15% x 20.000 meter	= 3.000 meter
Rusak	10 % x 20.000 meter	= 2.000 meter
Pendapatan dari mori halus 15.000 x Rp. 700,00		= Rp. 10.500.000,00
Pendapatan dari mori kasar 3.000 x Rp. 350,00		= Rp. 1.050.000,00
Pendapatan		= Rp. 11.550.000,00
Opportunity cost 20.000Rp. 350,00		= Rp. 7.000.000,00
Pendapatan differensial		= Rp. 4.550.000,00
Biaya differensial 20.000 x Rp. 250,00		= Rp. 5.000.000,00
Kerugian karena meneruskan proses		(Rp. 450.000,00)

Dengan data tersebut perusahaan lebih baik menjual seluruhnya dalam bentuk mori kasar karena pendapatan differensialnya lebih kecil daripada biaya differensial.

iii. Keputusan menghentikan atau melanjutkan produksi produk atau kegiatan usaha departemen tertentu

Pada perusahaan yang menghasilkan lebih dari satu macam produk atau memiliki berbagai macam departemen penghasil laba, adakalanya salah satu keluarga produk atau salah satu departemen mengalami kerugian. Dan kerugian ini diperkirakan akan berlangsung terus. Untuk menghadapi kondisi ini maka manajemen perlu mempertimbangkan untuk menghentikan atau tetap melanjutkan produksi produk atau kegiatan usaha departemen yang mengalami

kerugian tersebut. Informasi yang relevan untuk pengambilan keputusan ini adalah biaya differensial dan pendapatan differensial. Biaya differensial dalam hal ini adalah, biaya yang dapat dihindarkan apabila dihentikan produksi atau kegiatan usaha departemen tertentu. Dan pendapatan differensial adalah hal ini adalah pendapatan akan hilang jika dihentikannya produksi produk tertentu atau kegiatan usaha departemen tertentu. Apabila biaya differensial lebih besar daripada pendapatan differensial maka keputusan melanjutkan produksi atau kegiatan usaha departemen tertentu dapat dipilih.

Contoh :

PT “ Ningsih” memproduksi 3 jenis produk yakni produk A, B dan C untuk menjual produk tersebut diperlukan kampanye penjualan bersama dan mengeluarkan biaya bersama pula.

Laporan Rugi Laba pada tanggal 31 Desember 2000 sebagai berikut :

Tabel 3
PT “Ningsih”
Laporan Rugi Laba
31 Desember 2000

	Produk A	Produk B	Produk C	Jumlah
Penjualan	Rp. 1.200.000,00	Rp. 900.000,00	Rp. 300.000,00	Rp. 2.400.000,00
Harga pokok penjualan				
Variabel	Rp. 720.000,00	Rp. 540.000,00	Rp. 210.000,00	Rp. 1.470.000,00
Tetap	Rp. 240.000,00	Rp. 180.000,00	Rp. 60.000,00	Rp. 480.000,00
	Rp. 960.000,00	Rp. 720.000,00	Rp. 270.000,00	Rp. 1.950.000,00
Laba kotor operasi	240.000,00	180.000,00	30.000,00	450.000,00
Biaya penjualan				
Variabel	80.000,00	60.000,00	30.000,00	170.000,00
Tetap	60.000,00	45.000,00	15.000,00	120.000,00
	Rp. 140.000,00	Rp. 105.000,00	Rp. 45.000,00	Rp. 290.000,00
Laba kotor sebelum pajak	Rp. 100.000,00	Rp. 75.000,00	Rp. 15.000,00	Rp. 160.000,00
Pajak 40 %	Rp. 40.000,00	Rp. 30.000,00	Rp. 6.000,00	Rp. 64.000,00
Laba bersih	Rp. 60.000,00	Rp. 45.000,00	Rp. 9.000,00	Rp. 96.000,00

Karena produk C menurut laporan rugi laba konvensional mendatangkan kerugian sebesar Rp. 9.000.000,- maka manajemen berkesimpulan lebih baik produk C dihentikan pembuatannya dan manajemen meminta kontroler untuk mengadakan analisa.

Setelah dianalisa oleh kontroler ternyata bahwa produk C sebaiknya dipertahankan, karena apabila produk C dihentikan laba total perusahaan ternyata kecil.

Analisa kontroler tersebut sebagai berikut :

Tabel 4
Analisa Penghitungan Produk C
Laporan Rugi Laba

	Produk A	Produk B	Produk C	Jumlah
Penjualan	Rp. 1.200.000,00	Rp.900.000,00	Rp. 2.100.000,00	Rp. 2.400.000,00
<i>Biaya Variabel</i>				
Produksi	720.000,00	540.000,00	1.260.000,00	1,470.000,00
Penjualan	80.000,00	60.000,00	140.000,00	170.000,00
	Rp. 800.000,00	Rp.600.000,00	Rp. 1.400.000,00	Rp. 1.640.000,00
<i>Contribution Margin</i>	Rp. 400.000,00	Rp.300.000,00	Rp. 700.000,00	Rp. 760.000,00
<i>Biaya tetap</i>			Rp. 480.000,00	Rp. 480.000,00
Produksi			Rp. 120.000,00	Rp. 120.000,00
Penjualan				
Laba sebelum pajak			Rp. 100.000,00	Rp. 160.000,00
Pajak 40%			Rp. 40.000,00	Rp. 64.000,00
Laba bersih			Rp. 60.000,00	Rp. 96.000,00

Dari perhitungan analisa tersebut tampak jelas bahwa laba akan turun Rp. 36.000,00,- (yaitu Rp. 96.000,00 – Rp. 60.000,00) apabila produk C dihentikan atau dengan kata lain laba total A, B, C lebih besar daripada perusahaan hanya memproduksi produk A dan B saja.

iv. Menerima atau menolak pesanan khusus

Perusahaan ada kalanya memiliki kapasitas yang menganggur. Hal ini mendorong manajemen puncak untuk mempertimbangkan penetapan harga jual di bawah harga jual normal. Penetapan harga jual yang demikian hanya diterapkan pada pesanan khusus. Yang tidak berdampak pada penjualan reguler. Dalam menerima atau menolak pesanan khusus ini informasi akuntansi differensial yang relevan adalah pendapatan differensial dan biaya differensial. Jika pendapatan differensial (tambahan pendapatan dengan diterimanya pesanan khusus) lebih besar dari pada biaya differensial (tambahan biaya karena memenuhi pesanan khusus) maka

sebaiknya pesanan tersebut diterima. Tetapi apabila biaya differensial lebih tinggi maka sebaiknya pesanan khusus tersebut ditolak.

Contoh:

Perusahaan Minuman dalam botol “Sosro” mempunyai kapasitas aktiva tetap yang bisa membuat 500.000 botol dalam satu periode, tetapi saat ini yang bisa dijual hanya 400.000 botol dengan harga jual per botol Rp. 60,00, biaya yang dikeluarkan untuk produksi tersebut sebagai berikut:

Biaya bahan baku	Rp. 20,00 per botol
Biaya upah langsung	Rp. 5,00 per botol
Biaya lain-lain variabel	Rp. 5,00 per botol
Biaya tetap	Rp. 20,00 per botol

Tetapi ini dihitung berdasarkan kapasitas normal 500.000 botol atau total biaya Rp. 10.000.000,-

Sebuah hotel di kota dimana perusahaan berdiri ingin memesan 100.000 botol tetapi dengan harga Rp. 40,00 per botol. Dengan adanya pesanan tersebut perusahaan harus membayar ongkos kirim Rp. 150.000,00,-

Sepintas perusahaan akan menolah pesanan tersebut karena biaya produksi dengan metode biaya penuh per botol (unit) Rp. 50.000 sedang pesanan tersebut hanya Rp. 40,00 per botol, tetapi apabila dihitung dengan cermat secara keseluruhan pesanan tersebut menguntungkan bagi perusahaan (dengan catatan harga khusus tersebut tidak merusak harga pasar khusus lainnya). Dengan analisa biaya differensial

bisa dihitung sebagai berikut:

UNIVERSITAS MEDAN AREA

Tabel 5
Analisa Khusus

	Sebelum ada pesanan	Produk B	Pendapatan/biaya differensial
Penjualan (400.000 x 60)	Rp. 24.000.000,00	Rp. 24.000.000,00	-
<i>Pendapatan differensial</i> <i>(100.000 x Rp. 40,-)</i>	-	Rp. 4.000.000,00	Rp. 4.000.000,00
	Rp. 24.000.000,00	Rp. 28.000.000,00	Rp. 4.000.000,00
Biaya Variabel 400.000 x Rp. 30,00	Rp. 12.000.000,00		
500.000 x Rp. 30,00		Rp. 15.000.000,00	Rp. 3.000.000,00
Biaya tetap	Rp. 10.000.000,00	Rp. 10.000.000,00	
Biaya pengiriman		Rp. 150.000,00	Rp. 150.000,00
Biaya total	Rp. 22.000.000,00	Rp. 25.150.000,00	Rp. 3.150.000,00
Biaya differensial			
Laba/tambahan dana	Rp. 2.000.000,00	Rp. 2.850.000,00	Rp. 850.000,00

Ad.3. Informasi Akuntansi Pertanggungjawaban

Akuntansi pertanggungjawaban menyajikan informasi mengenai pendapatan, biaya dan aktiva yang dikaitkan dengan suatu bagian atau unit di dalam perusahaan masing-masing bagian atau unit dipimpin oleh seorang manajer yang bertanggungjawab terhadap bagian yang bersangkutan sebagai pusat pertanggungjawaban. Informasi akuntansi pertanggungjawaban merupakan keluaran sistem akuntansi pertanggungjawaban. Dalam sistem akuntansi jawaban tradisional, informasi akuntansi pertanggungjawaban dengan manajer yang bertanggungjawab atas pusat pertanggungjawaban tertentu. Informasi ini dapat berupa informasi historis yang terdiri dari aktiva, pendapatan, dan/atau biaya masa lalu. Dan dapat pula berupa informasi yang akan datang. Informasi akuntansi yang akan datang bermanfaat bagi manajemen untuk penyusunan anggaran. Sedangkan informasi akuntansi

pertanggungjawaban yang berupa informasi masa lalu bermanfaat bagi manajer untuk:

- a. Penilaian kinerja manajer pusat pertanggungjawaban.
- b. Pemasalahan manajer.

C. Proses pembuatan keputusan

Para manajer selalu dihadapkan pada masalah pengambilan keputusan diantara dua alternatif atau lebih. Data-data yang tersedia dalam perusahaan cukup banyak, dan tidak mungkin semua data ini relevan dengan berbagai alternatif dalam suatu pengambilan keputusan.

Dalam membuat suatu keputusan ada beberapa tahap yang harus dilalui.

Tahap-tahap yang dimaksud yaitu terdiri dari :

1. identifikasi masalah.
2. pengumpulan dan penganalisaan data, untuk
3. pembuatan alternatif-alternatif kebijakan yang nantinya akan dijadikan alternatif-alternatif keputusan, dengan memperhatikan situasi lingkungan.
4. memilih satu alternatif terbaik untuk dijadikan keputusan
5. melaksanakan keputusan
6. memantau dan mengevaluasi hasil pelaksanaan keputusan.⁹⁾

Masing-masing tahap tersebut sangat dipengaruhi oleh jenis dan ruang lingkup kegiatan operasional yang dijalankan oleh perusahaan yang bersangkutan. Setiap perusahaan mempunyai tahap-tahap yang berbeda antara satu dengan yang lainnya.

⁹⁾ Ibnu Syamsi, Pengambilan keputusan, bina Aksara, Jakarta, 1989, Hal. 37

D. Konsep Biaya untuk Pengambilan Keputusan Harga Jual

Dalam proses pengambilan keputusan, peranan akuntansi manajemen adalah sebagai pengumpul dan pengolahan data-data relevan termasuk biaya-biaya relevan yang akan digunakan pimpinan perusahaan sebagai dasar pengambilan keputusan. Apabila biaya yang diharapkan terjadi pada masa yang akan datang berbeda pada setiap alternatif yang akan dipilih, maka biaya tersebut adalah relevan, tetapi suatu biaya menjadi tidak relevan apabila biaya itu sama untuk semua alternatif yang sedang dianalisa.

Adalah tugas pimpinan untuk menentukan kebutuhan dan keinginan-keinginan para pelanggan akan barang-barang dan jasa-jasa, mengumpulkan dan mengorganisasikan sarana tersebut secara efisien. Ini merupakan tugas tidak bagi pihak manajemen perusahaan. Kebutuhan-kebutuhan dan keinginan berubah terus-menerus, produk dan jasa yang dapat memuaskan para pelanggan harus dikembangkan dan disempurnakan untuk mencapai hasil yang di kehendaki.

Klasifikasi biaya diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang dapat membantu manajemen dalam mencapai tujuannya. Pengklasifikasian biaya berdasarkan pada hubungannya dengan :

1. produk (partai tunggal, tumpukan, atau unit barang dan jasa),
2. volume produksi
3. departemen pabrikasi, proses, pusat biaya, atau subdivisi lainnya.
4. periode akuntansi
5. keputusan yang diusulkan, pelaksanaan dan evaluasi. ⁷⁾

⁷⁾ Usry & Hammer, Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian, Erlangga, Jakarta, 1996,

E. Metode Penentuan Harga Jual

Salah satu kebijaksanaan yang penting adalah keputusan untuk menentukan harga jual yang menguntungkan dan sesuai dengan keinginan pasar. Banyak sektor yang mempengaruhi penentuan harga jual selain dari biaya pembuatan produk itu sendiri. Ada beberapa metode penentuan harga jual, sebagai berikut:

1. *gross margin pricing*,
2. *direct cost pricing*,
3. *full cost pricing*,
4. *time and material pricing*,
5. *capital employed pricing*⁸⁾.

Ad.1. Gross Margin Pricing

Metode penentuan harga jual dengan *gross margin pricing* pada umumnya tepat digunakan oleh perusahaan perdagangan dimana jenis perusahaan ini tidak membuat sendiri produk yang dijual sehingga tidak banyak aktiva tetap yang digunakan. Penentuan harga jual dengan metode ini relatif mudah, yaitu dengan menentukan biaya barang yang dijual ditambah mark up yang diinginkan perusahaan.

Jadi dapat dirumuskan sebagai berikut:

Harga jual = cost produk + (% mark up x dasar penentuan mark up)

Persentase mark up ini pada dasarnya meliputi dua komponen yaitu bagian untuk menutupi biaya operasi dan bagian yang merupakan laba yang diinginkan.

Contoh:

Biaya variabel per unit = Rp. 1.000,00

Biaya per unit = Rp. 200,00

⁸⁾ Mas'ud Machfoedz, *Akuntansi Manajemen*, BPFE-UGM, Yogyakarta, 1991, hal. 252

Mark up 20%

Total cost = Variabel cost + fixed cost

= Rp. 1.000,00 + Rp. 200.-

= Rp. 1.200,00

Harga jual = Rp. 1.200,00 + (20% x Rp. 1.200,00)

= Rp. 1.200,00 + Rp. 240,-

= Rp. 1.440,00

Ad.2. Direct Cost Pricing

Metode ini juga dikenal dengan nama "*marginal income pricing*", karena hanya memperhitungkan biaya-biaya yang berhubungan secara proporsional dengan volume/penjualan sehingga menghasilkan *marginal income*. Pada umumnya diterapkan pada produk yang produksinya melebihi daya serap pasar (sehingga kapasitas produk banyak yang menganggur sementara). Yang kemudian dipasarkan pada pasar yang berbeda dengan catatan tidak merusak produk di pasar bebas.

Secara simple dapat dijabarkan dalam formula sebagai berikut:

$$\text{Harga jual} = (\text{biaya produksi variabel} + \text{biaya lain-lain variabel}) +$$

$$(\text{persentase yang diinginkan} \times \text{dasar penentuan laba})$$

Contoh:

Tabel 6
Direct Cost Pricing (contoh)

Jenis Biaya	Produk A	Produk B
Bahan baku	Rp. 100,00	Rp. 150,00
Upah langsung	Rp. 75,00	Rp. 125,00
Overhead variabel	Rp. 125,00	Rp. 125,00
Biaya operasi variabel	Rp. 50,00	Rp. 100,00
Jumlah biaya variabel	Rp.350,00	Rp.500,00

Marginal Income yang diinginkan (dari biaya variabel) Produk A 20% dan produk B 15%.

Harga jual untuk produk A = Rp. 350,00 + (20% x Rp. 350,00) = Rp. 320,00

Harga jual untuk produk B = Rp. 500,00 + (15% x Rp. 500,00) = Rp. 575,00

Ad.3. Full Costing Pricing

Penentuan harga jual dengan metode ini hampir sama dengan penentuan harga jual dengan metode direct cost pricing. Perbedaannya terletak pada dasar pembebanan biayanya. Kalau dalam direct cost pricing, hanya biaya-biaya variabel saja sebagai dasar dalam perhitungan harga jual, tetap pada metode ini semua jenis biaya mulai dari pembuatan produk hingga persentase laba yang diinginkan dipakai sebagai dasar untuk menentukan harga jual.

Contoh : sebuah perusahaan membuat suatu produk dengan biaya produksi dan operasi sebagai berikut:

	Per Unit	Total
Biaya bahan baku	Rp. 30,00	
Biaya tenaga kerja langsung	Rp. 40,00	
Biaya overhead pabrik variabel	Rp. 35,00	
Biaya overhead pabrik tetap	Rp. 25,00	Rp. 2.500.000,00
Biaya produksi	Rp. 130,00	
Biaya operasi variabel	Rp. 20,00	
Biaya operasi tetap	Rp. 15,00	Rp. 1.500.000,00
Jumlah biaya	Rp. 165,00	Rp. 4.000.000,00

Laba yang diinginkan adalah 20% di atas biaya produksi, ditambah dengan jumlah untuk menutup biaya operasi maka harga jual dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Harga jual perunit} &= \text{Rp. } 130,00 + 20\% (130) + \text{Rp. } 35,00 \\ &= \text{Rp. } 191,00 \end{aligned}$$

Ad.4. Time and Material Pricing

Dalam metode ini tarif tertentu ditentukan dari upah langsung dan tarif lainnya dari bahan baku masing-masing, tarif ini dijadikan satu ditambah jumlah tertentu dari biaya tak langsung serta laba yang diinginkan. Metode ini kebanyakan digunakan untuk perusahaan-perusahaan jasa seperti reparasi mobil, percetakan, reparasi TV dan juga kantor Notaris, konsultan dan sebagainya. Yang dimaksudkan

“*Time*” dalam metode ini ditujukan oleh tarif per jam/waktu dari tenaga kerja dimana tarif tenaga kerja ini merupakan jumlah dari:

- a. Upah langsung dan premi-premi pada karyawan.
- b. Bagian yang layak dan berhubungan dengan upah tenaga kerja.
- c. Bagian untuk laba.

Yang dimaksud dengan “*Material*” dalam metode ini adalah semua beban yang dimasukkan ke dalam faktur pembelian material yang digunakan untuk mengerjakan pekerjaan tertentu ditambah handling dari material tersebut serta laba dari penggunaan material. Dengan menentukan “*time*” dan “*material*” tersebut maka harga jual produk dapat ditentukan.

Rumus untuk menghitung harga jual berdasarkan *time and material pricing* ini sebagai berikut:

- a. Harga jual berdasarkan “waktu” (*Time Charges*)

$$\text{Harga jual} = \text{tingkat upah} + \frac{\text{biaya overhead yang lain}}{\text{jam kerja tahunan}} + \text{Harga jual untuk menutupi pendapatan margin}$$

- b. Harga jual berdasarkan material yang digunakan (*Material Charges*)

$$\text{Harga jual} = \text{jumlah material yang diperlukan} \times \frac{\text{Material handling and storage}}{\text{Biaya material pertahun pada departemen reparasi}}$$

Contoh:

PT. IPTN menerima reperasi sebuah pesawat CN 235 yang rusak dari maskapai penerbangan Merpati, yang kemudian akan dikerjakan oleh bagian maintainance. Pekerjaan ini ditaksir akan memerlukan waktu perbaikan sekitar 100 jam dan uang sebanyak Rp. 40.000.000,00 untuk mereparasinya. Data yang berhubungan dengan operasi dari departemen tersebut adalah sebagai berikut:

Tingkat upah	Rp. 90.000 per jam
Jam kerja tahunan	10.000 jam
Biaya overhead pertahun:	
- Material handling and storage.....	Rp. 200.000.000,00
- Biaya overhead yang lain (supervisi, utility, asuransi)	Rp. 1.000.000.000,00
- Biaya meterial per tahun yang digunakan dalam departemen reparasi	50.000.000

Berdasarkan data ini, departemen reparasi menghitung time dan *material price* sebagai berikut:

a. Time Charges

$$\text{Rp. 90.000 per jam} + \frac{\text{Rp.1.000.000.000,-} + \text{Rp.35.000,-}}{10.000 \text{ jam}} = \text{Rp.215.000,00 per jam}$$

b. Material handling dan storage charges

$$\text{Rp. 40.000.000,-} \times \frac{\text{Rp.200.000.000,-}}{1.000.000.000,-} = \text{Rp. 80.000.000,-}$$

Total harga jual jasa perbaikan kapal terbang adalah:

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/1/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)30/1/24

$$\begin{aligned}
 &= (100 \text{ jam} \times \text{Rp. } 215.000,-) + (\text{Rp. } 40.000.000,- + \text{Rp. } 215.000,-) \\
 &= \text{Rp. } 21.500.000,- + \text{Rp. } 40.215.000,- \\
 &= \text{Rp. } 61.715.000,-
 \end{aligned}$$

Ad.5. Return on Capital Employed Pricing

Metode ini prosedurnya adalah dengan menentukan persentase mark up tertentu dari *capital employed*, yaitu capital yang dianggap mempunyai peranan penting dalam memproduksi/menghasilkan suatu barang.

Caranya adalah dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga jual} = \frac{\text{Total cost} + (\% \times \text{aktiva tetap})}{\text{Volume penjualan dalam unit} - (\text{persentase} \times \text{aktiva lancar})}$$

Atau dengan menggunakan rumus:

$$\text{Harga jual} = \frac{\text{Total cost} + (\text{persentase} \times \text{total capital employed})}{\text{Volume penjualan dalam unit}}$$

Contoh :

Sebuah perusahaan mempunyai data sebagai berikut:

Total cost	Rp. 5.000.000,-
Total Capital Employed	1000 unit

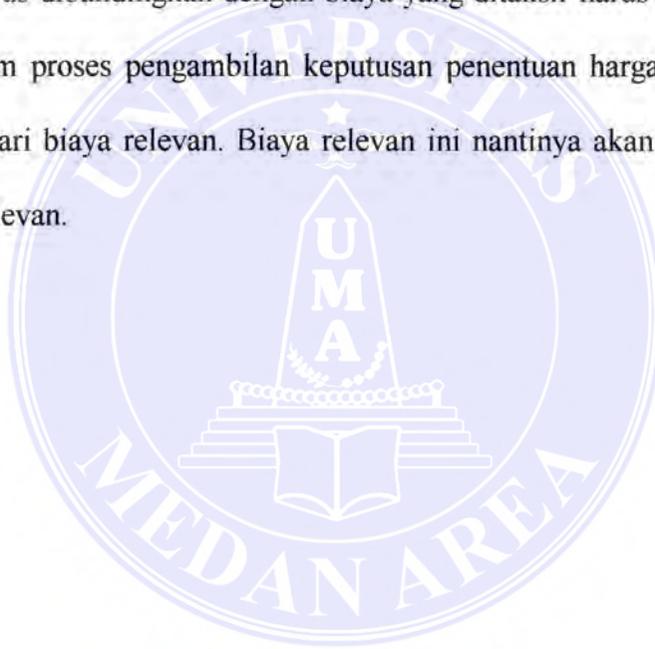
Persentase return pada Capital employed yang diinginkan perusahaan = 20%

$$5.000.000 + (20\% \times 4.500.000,-)$$

Maka harga jualnya adalah:

$$= \frac{5.900.000,-}{1.000,-} = \text{Rp. } 5.900,- \text{ per unit}$$

Proses pengambilan keputusan dalam menentukan harga jual ini berarti memilih beberapa alternatif. Alternatif ini adalah mengenai hasil dan biaya yang diperkirakan pada waktu yang akan datang. Hasil yang diharapkan di waktu yang akan datang harus dibandingkan dengan biaya yang ditaksir harus dikeluarkan. Oleh karena itu dalam proses pengambilan keputusan penentuan harga jual, manajemen tidak terlepas dari biaya relevan. Biaya relevan ini nantinya akan dianalisis dengan analisa biaya relevan.



BAB III

PT. CIPTA NIAGA MEDAN

A. Sejarah Ringkas Perusahaan

PT. Cipta Cabang Medan berdiri pada tahun 1954, meskipun pada tahun itu nama perusahaan tersebut belum muncul. Dimana pada saat pendiriannya, pada tanggal 25 Mei 1954 masih bernama NV. USINDOTRIA. Pada tahun 1957 bentuk perusahaan mengalami perubahan menjadi bentuk Perseroan Terbatas, yakni PT. USINDO yang merupakan singkatan dari usaha industri Indonesia yang memiliki tugas utama mengimpor bahan-bahan baku untuk pabrik-pabrik dan juga menjadi penyalur tunggal untuk pabrik-pabrik dan juga menjadi penyalur tunggal untuk hasil produksi pabrik yang bersangkutan.

Berdirinya PT. USINDO ini dianggap sebagai awal mula berdirinya PT. CIPTA NIAGA sebagai perusahaan milik negara yang bergerak di bidang perniagaan atau perdagangan secara historis. PT. CIPTA NIAGA dapat dibagi tiga fase kurun waktu yaitu:

1. Tahun 1958 – 1961, PT. USINDO berada dalam masa-masa pertumbuhan. Sehubungan pada saat itu aksi pengembalian Irian Barat ke wilayah Republik Indonesia semakin meningkat, maka semua perusahaan Belanda diambil alih oleh Pemerintah (Nasionalisasi) dengan undang-undang No. 86 tanggal 27 Desember 1958. Sejak nasionalisasi perusahaan-perusahaan Belanda tersebut, dibentuklah

persero-persero niaga sebanyak delapan perusahaan yang berasal dari

perusahaan-perusahaan Belanda dan perusahaan negara PT. USINDO. Dalam rangka kegiatan sinkronisasi segala kegiatan ekonomi, baik yang dilakukan oleh perusahaan milik negara diatur dalam pemerintah pengganti undang-undang No. 19 tahun 1960. Adapun tujuan dari perusahaan tersebut adalah untuk membangun ekonomi nasional di bidang perdagangan dengan mengutamakan kebutuhan rakyat menuju masyarakat yang adil dan makmur.

2. Tahun 1961 – 1971, dengan Surat Keputusan Menteri Perdagangan No. 002/MPDN/SK/65 tanggal 9 April 1965, PN TULUS BHAKTI dan PN DJAJA BHAKTI dilebur menjadi PN PEMBANGUNAN NIAGA tanpa perincian terlebih dahulu. Tetapi kemudian pada tanggal 7 Mei 1965 dikeluarkan Instruksi Menteri Perdagangan Dalam Negeri yang menyatakan bahwa PN DJAJA BHAKTI diganti namanya menjadi PN PEMBANGUNAN NIAGA – II. Sembilan bulan kemudian berdasarkan peraturan pemerintah No. 7 tahun 1966 diputuskan bahwa PN PEMBANGUNAN NIAGA –II dirubah kembali namanya menjadi PN CIPTA NIAGA. Peleburan dan penggantian status serta keadaan ekonomi pada tahun-tahun itu tidak menunjang perkembangan dan perusahaan. Peleburan dan penggabungan dari perusahaan-perusahaan sangat mengganggu pelaksanaan cara kerja yang efisien, disebabkan karena jumlah karyawan yang berlebihan. Derap langka pembangunan yang melaju sejak orde baru memerlukan tenaga kerja yang berkualitas dan dengan pembangunan yang berlangsung, bermunculanlah perusahaan-perusahaan swasta asing yang dapat memberikan imbalan-imbalan

yang lebih dari pada perusahaan-perusahaan negara pada karyawannya. Karena



persero-persero niaga pada awal tahun 1970-an berada pada keadaan yang cukup berat, maka terjadinya perpecahan tidak dapat dihindarkan lagi, sedangkan yang tinggal mereka yang setia pada perusahaan.

3. Tahun 1971-sekarang, berdasarkan peraturan pemerintah No. 38 tanggal 9 Juni 1971, ditetapkan pengalihan bentuk PN. CIPTA NIAGA menjadi perusahaan persero PT. CIPTA NIAGA. Berdasarkan Akte Notaris No. 17 tanggal 5 Oktober 1971 dihadapkan Notaris Djojo Moljadi, SH. Terjadilah pelaksanaan pendirian persero ini. Kemudian terjadi juga perubahan naskah pendirian yaitu pada tanggal 29 Maret 1972 oleh notaris Djojo Muljadi, SH. Dengan Akte No. 159 ditetapkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia tanggal 29 April 1972.

B. Struktur Organisasi

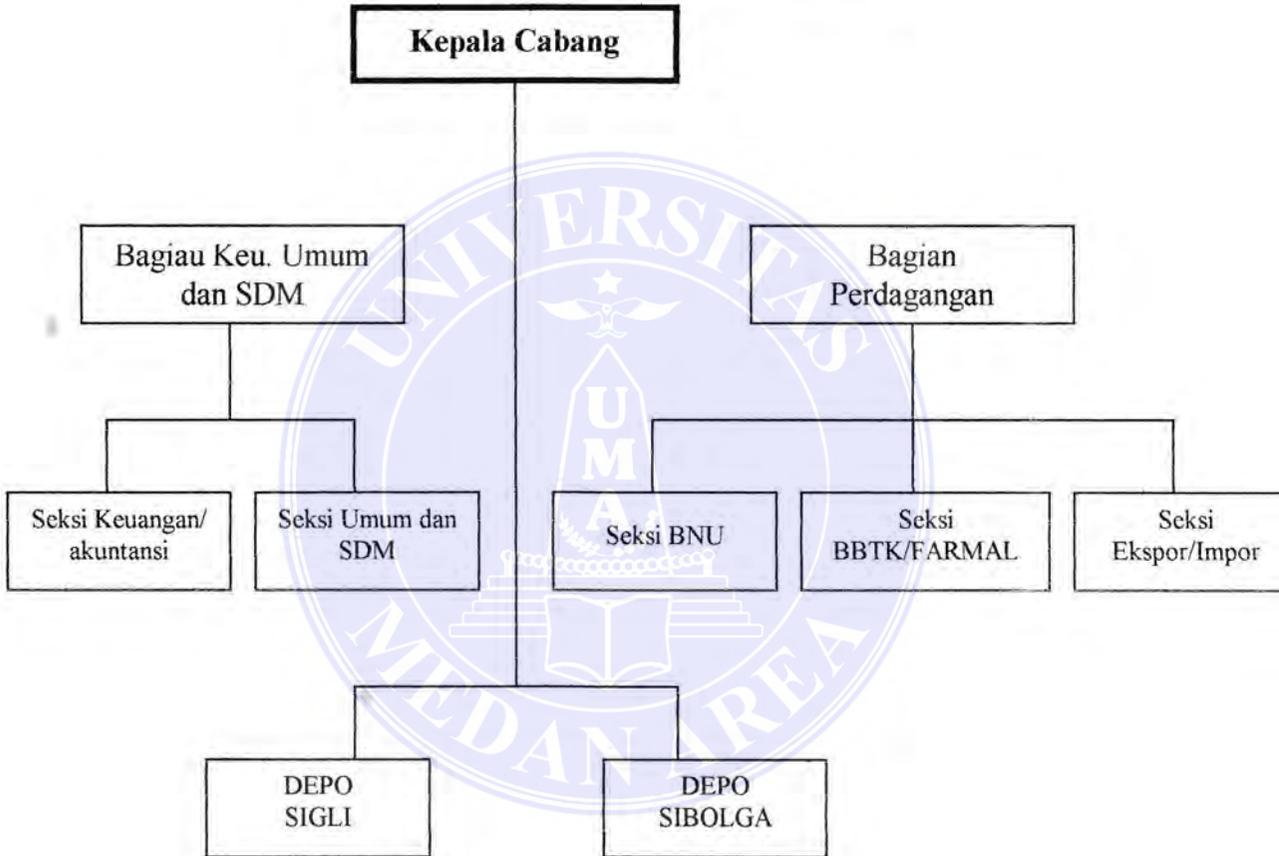
Pembentukan struktur organisasi perusahaan salah satu faktor yang penting. Struktur organisasi disusun sesuai dengan kebutuhan aktivitas perusahaan yang telah direncanakan. Dengan adanya struktur organisasi maka setiap karyawan mengetahui tugas dan wewenang serta tanggung jawab masing-masing, sehingga kesimpangsiuran dalam menerima dan melaksanakan perintah dari atasan dapat dihindarkan. Dengan kata lain petugas akan mengetahui dari siapa dia harus menerima perintah dan kepada ia melaporkannya. Dengan demikian akan tercapai suatu koordinasi yang baik diantara unit-unit atau bagian-bagian yang ada dalam organisasi tersebut.

PT. Cipta Niaga yang berkantor pusat di Jakarta mempunyai cabang di seluruh Indonesia, salah diantara cabang Medan yang dipimpin oleh seorang Kepala Cabang.

Dalam menjalankan aktivitasnya, Kepala Cabang dibantu oleh beberapa staff dan bagian-bagian. Untuk pengurusan administrasi kearsipan kepala cabang dibantu oleh seorang staff bagian umum dan personalia, untuk pengurusan perdagangan baik ekspor-impor maupun perdagangan lokal dibantu oleh staf dari bagian masing-masing. Sedangkan untuk pengurusan keuangan perusahaan, kepala cabang dibantu oleh staf bagian keuangan pembukuan. Namun sejak tahun 1980-an hingga saat sekarang ini, bagian ekspor/impur yang ada tidak berfungsi banyak, karena dalam kegiatan usahanya PT. Cipta Niaga Cabang Medan kini telah mengorientasikan diri pada penjualan lokal yang hingga saat ini dilaksanakan di bawah wewenang bagian perdagangan umum dan seksi Depo Sigli.

Adapun bentuk Struktur Organisasi PT. Cipta Niaga Cabang Medan dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 2
STRUKTUR ORGANISASI
PT. TJIPTA NIAGA CABANG MEDAN



Sumber : PT. Cipta Niaga Cabang Medan.

Selanjutnya diuraikan tugas serta tanggungjawab seperti berikut

Kepala Cabang

Wewenang:

- a. Menyetujui pemberian potongan penjualan jasa pada langganan dalam batas tertentu.
- b. Mengusulkan pemberhentian langganan-langganan dengan alasan-alasan yang tertentu yang dapat diterima oleh direksi.

Tugas:

- a. Menyusun rencana kerja dan anggaran jangka pendek dan jangka panjang.
- b. Memberikan laporan berkala berupa data/informasi lainnya mengenai kegiatan operasional dan kemungkinan pengembangan-pengembangan perusahaan ke Kantor Pusat.
- c. Menjalin hubungan yang baik dengan instansi-instansi Pemerintah maupun Swasta.
- d. Bertanggungjawab atas pelaksanaan hal-hal yang telah diputuskan oleh Direksi.

Bagian Keuangan/Akuntansi dan Umum

Wewenang:

Diberikan kekuasaan dalam hal kelancaran pelaksanaan tugas di bidang keuangan/akuntansi dan umum secara efisiensi dan efektif.

Tugas:

Bertanggungjawab langsung kepada kepala cabang atas segala pelaksanaan dan penyelesaian tugas di bidang keuangan/administrasi dengan tepat waktu dan tepat guna serta menjaga nama baik dengan atas dan bawahan.

Seksi Administrasi**Wewenang:**

Diberikan kekuasaan dalam hal kelancaran pelaksanaan tugas di bidang pembukaan.

Tugas (dibantu oleh tenaga buku kas dan administrasi) yaitu:

- a. Mengerjakan buku pembelian, buku kas, pencatatan APT dan kartu piutang.
- b. Mengerjakan buku besar dan buku tambahan serta jurnal buku harian (buku pembelian, buku penjualan, buku kas, buku bank dan buku memorial pelengkap).
- c. Mengerjakan suatu laporan bulanan/neraca dan cash flow sepuluh harian.

Tanggungjawab:

Bertanggungjawab terhadap kepala bagian atas segala pelaksanaan tugas dengan tepat waktu dan tepat guna serta senantiasa menjaga nama baik/rahasia perusahaan dan memelihara hubungan kerjasama yang baik dengan atasan dan bawahan.

Seksi Keuangan**Wewenang:**

Diberikan atasannya kekuasaan dan mengeluarkan faktor penjualan yang diserahkan bagian operasional dan menyerahkan faktor yang jatuh tempo kepada juru tagih.

Tugas:

- a. Memeriksa, mencatat kartu piutang (debit) faktur penjualan yang diserahkan bagian operasional dan menyerahkan faktur yang jatuh tempo kepada juru tagih.
- b. Mencatat di kartu piutang (kredit) atas faktur penjualan yang telah disetor juru tagih ke kasir.
- c. Membuat rekapitulasi atas saldo piutang perbagian/komoditi setiap akhir bulan.
- d. Membuat laporan PPN bulanan dan menyerahkan ke kantor pelayanan pajak.

Tanggungjawab:

Bertanggungjawab kepada kepala bagian atas pelaksanaan tugas dengan tepat waktu dan tepat guna serta senantiasa menjaga nama baik/rahasia perusahaan dan memelihara hubungan kerjasama yang baik dengan atasan dan bawahan.

Seksi Umum atau Sertifikat dan Sumber Daya Manusia**Wewenang:**

Diberikan kekuasaan dalam hal kelancaran pelaksanaan tugas di bidang umum/sekretariat dan sumber daya manusia.

Tugas:

- a. Melaksanakan pekerjaan di bidang administrasi non operasional, pengurusan surat-surat perizinan, sertifikat tanah, pendaftaran perusahaan, SKHT (Surat Keterangan Hari Tua).
- b. Pemeliharaan dan perawatan bangunan/kendaraan bermotor, pengurusan STNK/teliti ulang STNK, kendaraan barang dan jasa service.

c. Menyediakan dan melayani kebutuhan administrasi bagian-bagian di perusahaan.

Tanggungjawab:

Bertanggungjawab kepada kepala bagian atas pelaksanaan tugas dengan tepat waktu dan tepat guna serta senantiasa menjaga nama baik/rahasia perusahaan dan memelihara hubungan kerjasama yang baik dengan atasan dan bawahan.

Bagian Perdagangan Umum

Wewenang:

Diberikan wewenang dalam hal kelancaran pelaksanaan tugas di bidang usaha perdagangan umum.

Tugas:

- a. Memotivasi dan menyerahkan mekanisme pekerjaan di bidang barang dan bidang umum.
- b. Mengantisipasi keseimbangan piutang dengan persediaan barang di gudang dan pesanan barang.
- c. Membantu perkembangan perdagangan pada umumnya.

Tanggungjawab:

Bertanggungjawab kepada kepala bagian atas pelaksanaan tugas dengan tepat waktu dan tepat guna serta senantiasa menjaga nama baik/rahasia perusahaan dan memelihara hubungan kerjasama yang baik dengan atasan dan bawahan.

Seksi Farmasi dan Alat Kesehatan

Wewenang:

Diberikan kuasa pelaksanaan tugas-tugasnya di bidang administrasi/pengawasan obat sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Tugas:

- a. Mengawasi persediaan obat, penjualan obat murni menurut peraturan yang berlaku terutama mengenai obat keras yang expired date.
- b. Menyusun pesanan obat-obat yang diteruskan kepada supplier.

Tanggungjawab:

Bertanggungjawab kepada kepala bagian atas pelaksanaan tugas dengan tepat waktu dan tepat guna serta senantiasa menjaga nama baik/rahasia perusahaan dan memelihara hubungan kerjasama yang baik dengan atasan dan bawahan.

Seksi Barang Perdagangan Umum

Wewenang:

Diberikan kuasa dalam hal pelaksanaan kegiatan usaha di bidang pendistribusian barang perdagangan.

Tugas:

- a. Membuat laporan-laporan anggaran/bulan, laporan penjualan persediaan per pekan serta mengajukan special order dan mengirimkan ke PT. Unilever tepat pada waktunya.

- b. Pembuatan berita acara barang yang rusak serta menyelesaikan atas mengirimkannya ke PT. Unilever

Tanggungjawab:

Bertanggungjawab kepada kepala bagian atas pelaksanaan tugas dengan tepat waktu dan tepat guna serta senantiasa menjaga nama baik/rahasia perusahaan dan memelihara hubungan kerjasama yang baik dengan atasan dan bawahan.

Seksi Pergudangan

Wewenang:

Diberikan kekuasaan dalam hal kelancaran pelaksanaan tugas-tugas pergudangan.

Tugas:

Membuat laporan bulanan mengenai posisi barang, berita acara pengeluaran dari gudang dan pengawasan administrasi.

Tanggungjawab:

Bertanggungjawab kepada kepala bagian atas pelaksanaan tugas dengan tepat waktu dan tepat guna serta senantiasa menjaga nama baik/rahasia perusahaan dan memelihara hubungan kerjasama yang baik dengan atasan dan bawahan.

Depo Sigli

Wewenang:

Diberikan kekuasaan dalam hal pelaksanaan tugas-tugas depo sigli

Tugas:

UNIVERSITAS MEDAN AREA

- a. Membuat laporan mingguan/bulanan dan mengajukan special order dan mengirimkannya kepada PT. Unilever
- b. Meneliti bon penjualan, membuat laporan ikhtiar penjualan harian.

Tanggungjawab:

Bertanggungjawab kepada kepala bagian atas pelaksanaan tugas dengan tepat waktu dan tepat guna serta senantiasa menjaga nama baik/rahasia perusahaan dan memelihara hubungan kerjasama yang baik dengan atasan dan bawahan.

C. Kebijakan Penentuan Harga

Dalam menentukan harga jual pokok produk yang diperdagangkan di PT. (Persero) Cipta Niaga Medan telah diterapkan oleh Pabrik produk tersebut. Dalam penyaluran/pembelian barang ke PT. (Persero) Cipta Niaga, Pabrik telah menetapkan atau telah bernegosiasi dengan perusahaan (produsen) dalam penyalurannya dengan memperoleh potongan discount pembelian sebesar 18,04%. Sedangkan harga jual barang dagangan yang ditetapkan perusahaan kepada penyalur (pengecer) telah ditetapkan discount sebesar 3% - 8%.

I. Penentuan Harga Beli Produk Bola Lampu

Tabel 7
Harga Beli

No.	Nama Barang	Banyaknya	Harga Satuan	Harga
1	Bola lampu Dop 10 Watt/220 volt Px. Glear	1.100 buah	Rp. 1.363,64	1.500.000
2	15 Watt/220 volt Px. Glear	1.000 buah	Rp. 1.500,00	1.500.000
3	25 Watt/220 volt Px. Glear	4.200 buah	Rp. 1.428,57	6.000.000
4	40 Watt/220 volt Px. Glear	4.000 buah	Rp. 1.600,00	6.400.000
5	60 Watt/220 volt Px. Glear	280 buah	Rp. 1.428,57	4.000.000
6	75 Watt/220 volt Px. Glear	1.000 buah	Rp. 1.800,00	1.800.000
7	100 Watt/220 volt Px. Glear	1.100 buah	Rp. 1.636,36	1.800.000
8	40 Watt/220 volt Px. Glear	300 buah	Rp. 1.600,00	480.000
9	25 Watt/220 volt Px. Glear	500 buah	Rp. 2.200,00	1.100.000
10	40 Watt/220 volt Px. Glear	200 buah	Rp. 2.300,00	460.000
11	60 Watt/220 volt Px. Glear	300 buah	Rp. 3.590,91	690.000
12	20 Watt/220 volt Px. Glear	1650 buah	Rp. 5.000,00	5.925.000
13	40 Watt/220 volt Px. Glear	330 buah	Rp. 1.428,57	1.650.000
				Rp. 33.305.000
				Discount <u>Rp. 6.008.222</u>
				18,04 % Rp. 27.296.778

Dari data tersebut dapat diketahui bahwa harga satuan merupakan harga jual sesungguhnya untuk eceran. Jumlah harga jual sebesar Rp. 33.305.000,- merupakan

harga sebenarnya dari PT. GE Lighting dan harga yang dibayar oleh perusahaan adalah sebesar Rp. 27.296.778,- dengan memperoleh dicsount sebesar 18,04%.

Tabel 8
Harga Jual

No.	Nama Barang	Banyaknya	Harga Satuan	Harga
1	Bola lampu Dop 10 Watt/220 volt Px.	12 buah	Rp. 1.500	Rp. 18.000
2	Glear Dop 10 Watt/220 volt Px.	29 buah	Rp. 1.500	Rp. 43.500
3	Glear Dop 10 Watt/220 volt Px.	48 buah	Rp. 1.600	Rp. 76.800
4	Glear Dop 10 Watt/220 volt Px.	36 buah	Rp. 1.600	Rp. 57.600
5	Glear Dop 10 Watt/220 volt Px.	24 buah	Rp. 1.800	Rp. 43.200
6	Glear Dop 10 Watt/220 volt Px.	12 buah	Rp. 1.800	Rp. 21.600
7	Glear Dop 10 Watt/220 volt Px.	25 buah	Rp. 900	Rp. 22.500
				Rp. 283.200
				Rp. 8.400
				Rp. 274.800
				Rp. 8.224
				Rp. 266.556

Dari data tersebut dapat diketahui bahwa harga jual sebesar Rp. 283.200,- merupakan harga sebenarnya dari PT. (Persero) Cipta Niaga Cabang Medan dan harga yang dibayar oleh pncecer adalah sebesar Rp. 265.556,- dengan memperoleh bonus ekstra barang dan discount sebesar 3%.

2. Penentuan Harga Jual Semen

Tabel 9
Harga Beli

No	Nama Barang	Banyaknya	Harga Satuan	Harga
1	Semen Andalus PPC	5850 zak	Rp. 12.877,27	Rp. 75.332.029,50
			Discount 18,04%	Rp. 13.589.898,12
			Jumlah yang dibayar	Rp. 61.742.131,38

Dari data tersebut dapat diketahui bahwa harga satuan merupakan harga jual sesungguhnya untuk eceran. Jumlah harga jual semen sebesar Rp. 75.332.029,50 merupakan harga sebenarnya dari PT. SAI belawan dan harga yang dibayar oleh perusahaan adalah sebesar Rp. 61.742.131,38,- dengan memperoleh discount sebesar 18,04%.

Tabel 10
Harga Jual

No	Nama Barang	Banyaknya	Harga Satuan	Harga
1	Semen Andalus PPC	5850 zak	Rp. 12.877,27	Rp. 75.332.029,50
			Discount 3% Jumlah	Rp. 2.259.960,89
			yang dibayar	Rp. 73.072.068,61

Dari data di atas dapat diketahui bahwa harga jual sebesar Rp. 75.332.029,50,- merupakan harga sebenarnya dari PT. (Persero) Cipta Niaga Cabang Medan dan harga yang dibayar oleh pengecer adalah sebesar Rp. 73.072.068,61,- dengan memperoleh bonus ekstra barang dan discount sebesar 3%.

Dari data pembelian semen dan penjualan semen maka perusahaan memperoleh keuntungan sebesar:

= Rp. 73.072.068,61,- Rp. 61.742.131,68

= Rp. 11.329.937,23

3. Pajak Pertambahan Nilai

PT. (Persero) Cipta Niaga Medan merupakan Pengusaha Kena Pajak (PKP) yang akan dipungut pajaknya dari setiap barang yang dibeli. Pajak yang akan dikenakan kepada PT (Persero) Cipta Niaga Medan merupakan pajak masukan. Pajak Masukan adalah pajak pertambahan nilai yang dibayar oleh pengusaha kena pajak karena peroleh barang kena pajak. Persentase pajak pertambahan nilai yang akan dikenakan pada setiap barang yang dibeli adalah sebesar 10% dari total pembelian barang bersih barang.

Barang kena pajak yang dikenakan PPN 10% pada PT (Persero) Cipta Niaga Medan adalah sebagai berikut:

1. Pembelian bola lampu DOP

Pembelian bersih = Pembelian – Discount 18,04%
 = Rp. 33.305.000 – Rp. 6.008,22
 = Rp. 27.296.778

PPN 10% = Rp. 10% x Rp. 27.296.778
 = Rp. 2.729,667,80

2. Pembelian Semen Andalas PPC

Pembelian Bersih = Rp. 75.332.029,50 – Rp. 13.589.898,12
 = Rp. 61.742.131,38

PPN 10% = Rp. 10% x Rp. 61.742.131,38
 = Rp. 6.174.213,14

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dalam bab kesimpulan dan saran ini, penulis akan mencoba untuk memberikan kesimpulan dan saran dari uraian terdahulu, sesuai dengan judul skripsi yaitu: “Penerapan Akuntansi Manajemen Dalam Pengambilan Keputusan Penentuan Harga Jual pada PT. Cipta Niaga Medan”.

Adapun kesimpulan yang dibuat penulis adalah sebagai berikut:

1. PT. Cipta Niaga Medan bergerak dalam bidang perniagaan atau perdagangan dimana tugas utamanya mengimpor atau mendistribusikan bahan-bahan baku untuk pabrik-pabrik dan juga menjadi penyalur tunggal untuk hasil produksi pabrik yang bersangkutan.
2. PT (Persero) Cipta Niaga dalam menetapkan harga jual dengan memperoleh keuntungan sebesar 5,04%, dimana dari pembelian yang didiscount sebesar 18,04%, PPN 10% dan discount yang diberikan 3% - 8% atas pembelian tunai dan tepat waktu.
3. PT (Persero) Cipta Niaga Cabang Medan dalam menentukan harga jual barang dagangan menggunakan atau menambahkan mark-up sebesar 6,7%.
4. Penentuan harga jual yang ditetapkan perusahaan berdasarkan dari harga jual normal yang dikeluarkan oleh Pabrik adalah menggunakan informasi akuntansi

C. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis mencoba untuk memberikan sumbang saran kemungkinan berguna bagi kemajuan PT. Cipta Niaga Medan pada masa yang akan datang.

Sumbang saran tersebut antara lain :

1. Dalam menentukan harga jual produk yang dijualnya juga memperhatikan kondisi daerah dan tingkat perekonomian daerah tersebut.
2. Penyajian pedoman dan pelaporan informasi akuntansi manajemen hendaknya lebih sempurnakan lagi dengan dua pedoman yang ada yaitu laporan harus singkat dan jelas.
3. Dalam memberikan Informasi Akuntansi Manajemen suatu perusahaan harus memenuhi kriteria yaitu : akurat, relevan dan tepat waktu.

DAFTAR PUSTAKA

- Abas Kartadinata, **Akuntansi dan Analisis Biaya**, Edisi Ketiga, Rineka Cipta, Jakarta, 2000.
- Abdul Halim dan Bambang Supomo, **Akuntansi Manajemen**, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Yogyakarta: Balai Penerbit Fakultas Ekonomi-UGM, 1990.
- Horngren T. Charles, **Pengertian Akuntansi Manajemen**, Edisi Kelima, Alih Bahasa: Moh. Badjuri, Kusnedi, Jakarta: Penerbit Erlangga, 1993.
- Ibnu Syamsi, **Pengambilan Keputusan**, Edisi Pertama, Cetakan Pertama Jakarta: Bina Aksara, 1989.
- Kamaruddin Ahmad, **Akuntansi Manajemen, Dasar-Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan**. Cetakan Pertama, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1996.
- Loran Tambunan, **Akuntansi Manajemen, Analisa Biaya dan Perencanaan**, Edisi Kedua, UHKBP Nomensen, Medan, 2003
- , **Akuntansi Biaya, Konsep, Sistem dan Metode**, Edisi Kedua, UHN, Medan, 2001.
- Mas'ud Machfoedz, **Akuntansi Manajemen**, Edisi Keempat, Cetakan Kedua, Yogyakarta: Balai Penerbit Fakultas Ekonomi-UGM, 1991.
- Milton F. Usry, Lawrence H. Hammer, **Akuntansi Biaya, Perencanaan dan Pengendalian**. Cetakan Ketiga, Jakarta: Penerbit Erlangga, 1996.
- Mulyadi, **Akuntansi Biaya Untuk Manajemen**, Edisi Keempat, Cetakan Kelima, Yogyakarta: Balai Penerbit Fakultas Ekonomi-UGM, 1991.
- Robert N Anthony, Roger H Hermanson, **Akuntansi Manajemen**, Cetakan Kedua, Rineka Cipta, Jakarta, 1990.
- Winarno Surakhmad, **Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar Metode dan Teknik**, Edisi Ketujuh, Penerbit Tarsito, Bandung, 1995
- Nasution s. Thomas, M, **Buku Penuntun Pembuatan Thesis, Skripsi, Disertasi dan Makalah**, Bumi Aksara, Jakarta, 1995