

**EVALUASI PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN KOPI BIJI
TERHADAP LABA KOTOR PERUSAHAAN**

(Skripsi)

Oleh

**Hanindro Sedyono
0541031121**



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG
2017**

ABSTRAK

EVALUASI PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN KOPI BIJI TERHADAP LABA KOTOR PERUSAHAAN

Oleh

Hanindro Sedyono

Perusahaan tempat penulis melakukan evaluasi adalah Perusahaan Modal Asing (PMA) eksportir kopi robusta di Bandar Lampung yang kegiatan usahanya adalah membeli kopi biji dari pemasok atau pengumpul, melakukan pengolahan kopi biji agar sesuai dengan SNI dan permintaan pembeli, lalu melakukan ekspor biji kopi tersebut sesuai dengan instruksi pengapalan dari pembeli. Perusahaan ini mempunyai kontrak eksklusif dengan perusahaan induknya di Eropa melalui *Off Take Agreement*, yang berarti bahwa 100% produk yang dihasilkan oleh PT XXX akan dijual dan harus dibeli oleh perusahaan induknya di Eropa.

Dalam menghitung Harga Pokok Penjualannya, perusahaan menggunakan metode sistem biaya bersama dengan metode *Full Costing* yang nantinya total biaya produksinya akan dibebankan secara rata-rata tertimbang berdasarkan kuantitas untuk setiap kualitas biji kopi yang dihasilkan tanpa memperhitungkan biaya atas proses lebih lanjut yang dilakukan. Pengalokasian semua biaya yang terjadi dalam penetapan harga pokok penjualan untuk setiap kualitas biji kopi yang telah dijual maupun masih menjadi stok menjadi tidak akurat sehingga laba kotor yang didapat perusahaan tidak mencerminkan kondisi yang sebenarnya pada setiap akhir periode.

Berdasarkan data-data yang dimiliki perusahaan selama periode 2010-2014, seharusnya perusahaan dapat secara akurat menghitung alokasi biaya produksi untuk setiap kualitas biji kopi setelah titik pemecahan. Dengan mengevaluasi empat metode pengalokasian biaya produksi bersama berdasarkan data-data perusahaan yang didapat, setiap periode menunjukkan perbedaan laba kotor antara Metode Nilai Penjualan Pada Titik Pemecahan dan metode yang dilakukan oleh perusahaan yaitu Metode Rata-Rata Tertimbang. Pada saat perusahaan memiliki stok kopi biji yang tertinggi pada akhir periode tahun 2012 sebanyak 11,491 ton, perbedaan laba kotor antara dua metode perhitungan harga pokok produksi mencapai 55,6%.

Kata Kunci : Harga Pokok Penjualan, Laba Kotor, Biaya Bersama, Metode Nilai Penjualan pada Titik Pemecahan.

ABSTRACT

EVALUATION DETERMINATION COST OF GOODS SOLD OF COFFEE BEANS ON COMPANY GROSS PROFIT

By

Hanindro Sedyono

The company where the author evaluates is a Foreign Capital Company (PMA) exporter of robusta coffee in Bandar Lampung where the business activity is to buy coffee beans from suppliers or collectors, processing coffee beans to conform to SNI and meet buyer's demand, and export the coffee beans as per buyer's shipping instructions. The company has an exclusive contract with its parent company in Europe through Off Take Agreement, which means that 100% of the products produced by PT XXX will be sold and must be purchased by its parent company in Europe.

In calculating Cost of Goods Sold, the company uses the joint cost system with Full Costing method where total of the production costs will be charged on a weighted average basis based on the quantity for each quality of coffee beans produced without taking into account the cost of further processing. The allocation of all costs incurred into cost of goods sold for each quality of coffee beans that have been sold or still in stock becomes inaccurate so that the gross profit earned by the company at the end of the period does not reflect the actual conditions.

Based on data held by the company during the period 2010-2014, the company should be able to accurately calculate the allocation of production costs for each coffee bean quality after the split point. By evaluating the four methods of joint production costs based on company data obtained, each period shows the difference between gross profit with Sales Value At split point Method and the method undertaken by the company which is Weighted Average Method. At the time the company has the highest coffee beans stock at the end of the period 2012 which is 11,491 tons, the gross profit difference between the two methods of calculating cost of goods sold reached 55.6%.

Keywords: Cost of Good Sold, Gross Profit, Joint Cost, Sales Value Method at Split Point.

**EVALUASI PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN KOPI BIJI TERHADAP
LABA KOTOR PERUSAHAAN**

Oleh

HANINDRO SEDYONO

SKRIPSI

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar

SARJANA EKONOMI

Pada

Jurusan Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS LAMPUNG

BANDARLAMPUNG

2017

Judul Skripsi : **EVALUASI PENENTUAN HARGA POKOK
PENJUALAN KOPI BIJI TERHADAP LABA KOTOR
PERUSAHAAN**

Nama Mahasiswa : **Hanindro Sedyono**

Nomor Pokok Mahasiswa : **0541031121**

Jurusan : **Akuntansi**

Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis**

MENYETUJUI

1. Komisi Pembimbing

Pembimbing I

Pembimbing II

R. Weddie Andriyanto, S.E., M.Si., CA., C.P.A.
NIP. 19570608 198703 1 003

Retno Yuni Nur S., S.E., M.Sc., Akt.
NIP. 19780603 200604 2 001

MENGETAHUI

2. Ketua Jurusan Akuntansi

Dr. Farichah, S.E., M.Si., Akt.
NIP. 19620612 199010 2 001

MENGESAHKAN

I. Tim Penguji

Ketua : R. Weddie Andriyanto, S.E., M.Si., CA., C.P.A.

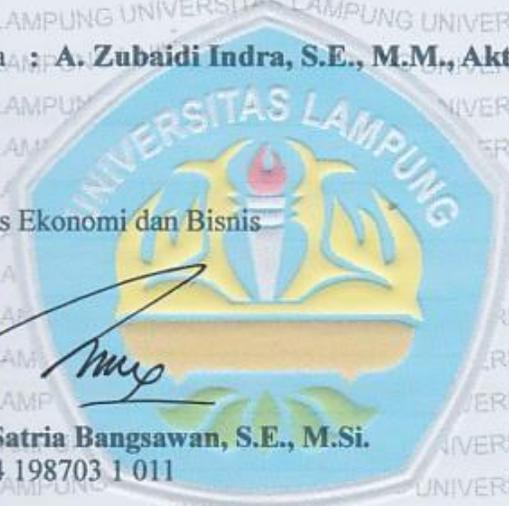
Sekretaris : Retno Yuni Nur S., S.E., M.Sc., Akt.

Penguji Utama : A. Zubaidi Indra, S.E., M.M., Akt.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Dr. H. Satria Bangsawan, S.E., M.Si.

19611904 198703 1 011



Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 31 Agustus 2017

PERYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Hanindro Sedyono

NPM : 0541031121

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Evaluasi Penentuan Harga Pokok Penjualan Kopi Biji Terhadap Laba Kotor Perusahaan” adalah benar hasil karya saya sendiri.

Dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya, selain itu atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan penulis aslinya. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan saya ini tidak benar, maka saya siap menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Bandar Lampung, 31 Agustus 2017



Hanindro Sedyono

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Jakarta pada tanggal 22 Oktober 1979 dan merupakan anak tunggal dari pasangan Bapak Ir. Seedyono dan Ibu Susilowati. Pada tahun 1985, penulis menyelesaikan pendidikan Taman Kanak-Kanak (TK) di TK Patra II Jakarta Pusat. Pendidikan Sekolah Dasar (SD) diselesaikan oleh penulis pada tahun 1991 di SDK Mardiwiyata Malang. Sekolah Menengah Pertama (SMP) ditempuh oleh penulis di SMPK Celaket 21 Malang dan berhasil diselesaikan di tahun 1994. Kemudian, penulis melanjutkan pendidikan tingkat menengah atas di SMUK Marsudirini Bekasi hingga tahun 1998.

Selanjutnya, penulis terdaftar sebagai mahasiswa Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung pada tahun 2005.

*Kupersembahkan karya sederhana yang disertai dengan
Perjuangan ini kepada:*

*Tuhan Yang Maha Esa,
yang selalu membimbingku lewat orang-orang baik yang diutus
dalam proses penyelesaian karya ini dan menemani dalam setiap
langkah hidupku.*

*Papa (alm.), Mama, Wina dan Hanna yang selalu percaya
padaku dan selalu mendoakan demi kebaikanku.*

*Sahabat-sahabat seperjuangan dalam proses belajar hidup yang
lebih baik dan menjadi teman disaat senang maupun susah.*

Serta almamaterku, yang menjadi tempat untuk menimba ilmu.

MOTTO

*Jangan tanyakan apa yang negara berikan kepadamu,
tapi tanyakan apa yang kamu berikan kepada negaramu.*

(John F. Kennedy)

Baik itu belum tentu benar, tetapi benar pasti baik

(Hanindro)

SANWACANA

Assalamualaikum,

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan berkat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul “Evaluasi Penentuan Harga Pokok Penjualan Kopi Biji Terhadap Laba Kotor Perusahaan“.

Penyusunan skripsi ini dimaksudkan guna melengkapikan memenuhi sebagian persyaratan untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.

Penulisan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya dukungan berupa pengarahan, bimbingan, dan kerjasama semua pihak yang telah turut membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini. Untuk itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. SatriaBangsawan, S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung;
2. Ibu Dr. Farichah, S.E., M.Si., Akt., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung;
3. Ibu Yuztitya Asmaranti, S.E., M.Si., selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung;
4. Bapak R. Weddie Andriyanto, S.E., M.Si., Akt., selaku Pembimbing Utama, atas kesediannya memberikan bimbingan dan masukan yang sangat membangun dalam proses penyelesaian skripsi ini, untuk nasihat, serta waktu yang telah Bapak berikan;
5. Ibu Retno Yuni NS, S.E., M.S.C, Akt., selaku Pembimbing Pendamping, atas bimbingannya yang telah diberikan selama ini dalam proses penulisan penelitian ini;
6. Ahmad Zubaidi Indra, Drs., M.M., Akt., selaku Penguji Utama yang telah memberikan masukan dan saran yang membangun terhadap skripsi ini, serta untuk nasihat yang telah Bapak berikan;
7. Bapak Saring Suhendro, S.E., M.Si., AKT, selaku Pembimbing Akademik, untuk nasihat dan bimbingannya selama proses perkuliahan ini;
8. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, yang telah memberikan ilmu-ilmunya selama proses perkuliahan berlangsung;
9. Mas Noveriandi, untuk kesabarannya dalam membantu mengurus skripsi dan proses birokrasinya;

10. Seluruh staff Akademik, Administrasi, Tata Usaha, para pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung, yang telah membantu baik selama proses perkuliahan maupun penyusunan skripsi;
11. Kedua orangtuaku, Papa (Alm.) dan Mama, Istri serta anakku. Terima kasih atas bimbingan dan kepercayaan yang telah diberikan kepadaku, doa-doa yang telah dipanjatkan selama ini, kesabaran dan kasih sayang yang tulus kalian berikan. Terus doakan saya semoga sukses di kemudian hari.
13. Sahabat-sahabatku, selama ini kita menjalani hari-hari bersama dan mewarnainya dengan canda tawa, suka duka. Terima kasih untuk kalian atas kebersamaan, bantuan, motivasi, pengertian, pemahaman, serta nasihat-nasihatnya selama ini.
14. Serta semua pihak yang namanya tidak dapat disebutkan satu per satu. Penulis mengucapkan terima kasih atas semua bantuan yang telah diberikan. Semoga Tuhan melimpahkan berkat-Nya kepada kita semua (amin).

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam proses penyelesaian skripsi ini. Oleh karena itu, penulis menerimasemua saran dan kritik yang membangun.

Akhir kata Penulis mengucapkan “Terima Kasih”

Bandar Lampung, Agustus 2017
Penulis,

Hanindro Sedyono

DAFTAR ISI

Halaman

DAFTAR ISI	i
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR LAMPIRAN	vi
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Permasalahan	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.5 Batasan Masalah	5
II. LANDASAN TEORI	
2.1 Harga Pokok Produksi	6
2.2 Metode Penentuan Harga Pokok Produksi	8
2.2.1 Metode Harga Pokok Pesanan-Full Costing.....	8
2.2.2 Metode Harga Pokok Variable Costing	10

2.3	Perbandingan Metode Full Costing dengan Metode Variable Costing	11
2.4	Perbedaan Metode Full Costing dengan Metode Variable Costing Ditinjau dari Sudut Pandang Harga Pokok Produksi.....	11
2.5	Perbedaan Metode Full Costing dengan Metode Variable Costing Ditinjau dari Penyajian Laporan Laba Rugi	13
2.6	Pengumpulan Biaya dengan Metode Variable Costing	13
2.7	Manfaat Informasi yang Dihasilkan oleh Metode Variable Costing	14
2.8	Manfaat Informasi Variable Costing dalam Pengendalian Biaya	15
2.9	Manfaat Informasi Variable Costing dalam Proses Pengambilan Keputusan	16
2.10	Kelemahan Metode Variable Costing.....	16
2.11	Produk Bersama (Joint Product), Biaya Bersama (Joint Cost), Produk Sampingan (By Product)	17
2.12	Metode Pengalokasian Biaya Bersama.....	19
2.13	Perbandingan Metode Pengalokasian Biaya Bersama.....	24
2.14	Analisis Biaya Bersama Untuk Keputusan Manajerial	25
2.15	Rerangka Pemikiran	26

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1	Tempat dan Waktu Penelitian.....	28
3.2	Metode Penelitian	28

3.3	Alat Analisis	30
-----	---------------------	----

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1	Proses Pembelian	39
4.1.1	Pembukaan Harga.....	39
4.1.2	Penerimaan Kopi	40
4.1.3	Analisis Pra-Sampel	41
4.1.4	Jembatan Timbang.....	42
4.1.5	Pembayaran	42
4.2	Proses Produksi.....	43
4.2.1	Pengering (Dryer).....	43
4.2.2	Alat ukur berat dalam keadaan mengalir	44
4.2.3	Pra-Pembersihan (Pre Cleaning)	45
4.2.4	Pengupasan kulit.....	45
4.2.5	Pemisah Batu (Destoning)	45
4.2.6	Ayakan (Grading).....	46
4.2.7	Pemisahan berdasarkan Berat Jenis (Gravity Separator)..	47
4.2.8	Sorting Warna (Color Sorter)	48
4.2.9	Poles Basah dan Kering.....	48
4.2.10	Proses Pencampuran	49
4.2.11	Pengepakan.....	49
4.2.12	Proses Ulang (Rework).....	50

4.3	Proses Penjualan.....	50
4.4	Analisis Kualitatif.....	52
4.5	Analisis Kuantitatif.....	53

V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1	Simpulan.....	52
5.2	Saran	54

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Daftar Harga Beli Kopi Asalan (Raw Coffee) PT XXX	53
Tabel 4.2 Daftar Biaya Total PT XXX	54
Tabel 4.3 Kelompok Pekerjaan berdasarkan Satuan Unit PT XXX	55
Tabel 4.4 Perhitungan Pesentase Beban biaya PT XXX	55
Tabel 4.5 Pemisahan Biaya Berdasarkan Mesin dan Pekerjaan PT XXX	56
Tabel 4.6 Pemakaian Biaya per Kelompok Pekerjaan PT XXX.....	57
Tabel 4.7 Pergerakan Stok Bulan Oktober 2010.....	59
Tabel 4.8 Total Nilai Pasar Semua Produk per Kelompok Pekerjaan Bulan Oktober 2010	59
Tabel 4.9 Total Angka Penimbang per Kelompok Pekerjaan Bulan Oktober 2010	63
Tabel 4.10 Perhitungan Laba Kotor PT XXX.....	69
Tabel 4.11 Perhitungan Selisih Laba Kotor PT XXX.....	69

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Rekapitulasi Hasil Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode
Alokasi Biaya Bersama

Lampiran 2. Hasil Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Alokasi
Biaya Bersama PT XXX Tahun 2010

Lampiran 3. Hasil Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Alokasi
Biaya Bersama PT XXX Tahun 2011

Lampiran 4. Hasil Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Alokasi
Biaya Bersama PT XXX Tahun 2012

Lampiran 5. Hasil Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Alokasi
Biaya Bersama PT XXX Tahun 2013

Lampiran 6. Hasil Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Alokasi
Biaya Bersama PT XXX Tahun 2014

Lampiran 7. Pergerakan Stok PT XXX Tahun 2010-2014

Lampiran 8. Alokasi Biaya per Bulan Berdasarkan Jenis Biaya PT XXX Tahun 2010-
2014

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kopi merupakan salah satu komoditi perkebunan yang mempunyai peranan penting terkait dengan penerimaan devisa negara. Pulau Sumatera adalah penghasil kopi terbesar di Indonesia, dan untuk kopi jenis robusta, kopi robusta Sumatera bagian Selatan adalah yang terbesar di Indonesia. Selain merupakan penghasil kopi terbesar di Indonesia, kopi Robusta Lampung juga sangatlah terkenal di dunia, pangsa pasar terbesar adalah di Eropa dan Amerika. Kopi robusta diperdagangkan di dunia dengan *Futures Contract* pada terminal *London Trade Market* dengan basic grade 4 80 defect. Harga penutupan terminal *London Trade Market* setiap hari akan menjadi acuan untuk para eksportir kopi di Indonesia dalam membeli kopi dari petani di Indonesia untuk kembali di Lindung Nilaian (*Hedging*) pada terminal *London Trade Market*.

Bandar Lampung adalah kota tempat untuk para eksportir kopi robusta. Hal ini dikarenakan Bandar Lampung memiliki pelabuhan peti kemas Internasional yang sangat dibutuhkan untuk melakukan ekspor kopi robusta. Perusahaan pengeksportir kopi ini melakukan pengumpulan kopi Asalan dari para petani (*supplier*) dan mengolahnya menjadi biji kopi kualitas ekspor dengan grade yang disesuaikan dengan permintaan pembeli.

PT XXX adalah salah satu perusahaan eksportir kopi robusta di Bandar Lampung yang merupakan Perusahaan Penanaman Modal Asing (PMA) yang melakukan

kegiatan sama seperti perusahaan eksportir kopi robusta pada umumnya. Yang membedakan PT XXX ini dengan perusahaan eksportir kopi robusta lainnya adalah perusahaan ini mempunyai kontrak eksklusif dengan perusahaan induknya di Eropa melalui *Off Take Agreement*, yang berarti bahwa 100% produk yang dihasilkan oleh PT XXX akan dijual dan harus dibeli oleh perusahaan induknya di Eropa. PT XXX menyebutnya *At Cost* perusahaan induknya di Eropa, sehingga PT XXX tidak diperkenankan untuk mendapatkan profit dari hubungan tersebut. PT XXX hanya diperbolehkan untuk mengalokasikan *margin* dengan besaran yang disepakati oleh kedua perusahaan dimana *margin* tersebut akan muncul dalam *budgeting Standar Cost Price* berdasarkan target yang ditentukan pada *budget* tersebut.

PT XXX dalam menghitung Harga Pokok Penjualannya menggunakan metode sistem biaya bersama dengan metode *Full Costing* yang nantinya untuk setiap produk yang dihasilkan biaya produksi akan dibebankan secara rata-rata tertimbang berdasarkan kuantitas. Ada beberapa produk yang mengalami proses lebih lanjut, yaitu melakukan *rework* untuk memperoleh kualitas (*grade*) yang sesuai dengan permintaan pembeli dan juga akan melakukan *upgrading* menjadi kopi poles (*After Polished*). Walaupun PT XXX sudah melakukan rencana produksi sesuai dengan rencana ekspor yang didapatkan dari kontrak penjualan, tetapi dalam kenyataannya banyak kondisi yang membuat hasil produksi tersebut tidak sesuai dengan permintaan pelanggan, seperti:

1. Kopi asalan yang diolah pada satu proses produksi tidak memungkinkan untuk memenuhi kriteria untuk menghasilkan kualitas yang diminta pembeli.
2. Adanya upgrade untuk menjadi kopi poles (*After Polished*).
3. Adanya perubahan kualitas yang dilakukan oleh pembeli.
4. Adanya kontrak pembelian langsung/*immidiate* yang harus segera dikapalkan dengan kualitas yang belum tersedia di gudang.

Dengan adanya proses tersebut, PT XXX hanya memiliki satu biaya standar untuk keseluruhan proses produksinya, sedangkan untuk proses lainnya PT XXX mengasumsikan tidak ada biaya tambahan yang diperhitungkan. Sedangkan definisi dari biaya produksi menurut Supriyono (1983:19) adalah

“Biaya Produksi merupakan semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk selesai., yang mana biaya produksi tersebut digolongkan ke dalam : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.”

Sehubungan dengan biaya produksi yang telah dijelaskan di atas, maka penulis menilai bahwa PT XXX belum sesuai dalam hal pengalokasian biaya produksi bersama terkait dengan penentuan harga pokok produksinya. Oleh karena itu, berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian ini dengan mengambil judul :

“Evaluasi Penentuan Harga Pokok Penjualan Kopi Biji Terhadap Laba Kotor Perusahaan”.

1.2 Permasalahan

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dalam penelitian ini akan dibahas permasalahan sebagai berikut :

”Metode pengalokasian biaya produksi bersama manakah yang tepat diterapkan oleh PT XXX dalam hal penentuan harga pokok penjualan?”

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk menilai metode pengalokasian biaya produksi bersama manakah yang tepat dilakukan oleh PT XXX dalam hal penentuan harga pokok produksi sesuai dengan teori yang berlaku, guna memperoleh informasi yang diperlukan sebagai dasar perhitungan harga pokok menurut biaya produksi bersama.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi perusahaan, sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan untuk menggunakan metode pengalokasian biaya produksi bersama yang tepat, yang mana memiliki dampak yang cukup signifikan terhadap laba, serta dapat membantu memberikan informasi yang lebih sesuai dengan kondisi perusahaan guna kepentingan dan perkembangan perusahaan.
2. Bagi perguruan tinggi, sebagai bahan informasi yang dapat memberikan gambaran bagi penelitian lainnya yang terkait dengan penelitian ini.

1.5 Batasan Masalah

Pembahasan dalam skripsi ini hanya terbatas pada metode pengalokasian biaya produksi bersama dalam penentuan harga pokok produksi Biji Kopi yang dihasilkan oleh PT XXX.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi menjelaskan total biaya pada produk jadi selama periode berjalan. Biaya yang masuk dalam barang jadi adalah biaya pabrikasi (*manufacturing overhead*), yang terdiri dari biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.

Dalam pembuatan suatu produk, ada dua kelompok biaya yang muncul, yaitu biaya produksi dan non produksi. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses pengolahan bahan baku menjadi produk, sedangkan biaya non produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan non produksi seperti kegiatan pemasaran, administrasi, dan kegiatan umum lainnya.

Pada dasarnya yang membentuk harga pokok produksi adalah biaya produksi, yang mana dari harga pokok produksi tersebut dapat diketahui total harga pokok produk dengan menambahkan biaya non produksi.

Perhitungan terhadap harga pokok produksi tersebut dimulai dari persediaan awal barang dalam proses ditambah dengan pemakaian bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik yang dibebankan. Dari hasil penambahan tersebut, maka dapat dihasilkan harga pokok barang yang diproses selama periode yang dimaksud, bila hasil tersebut dikurangkan dengan persediaan akhir barang

dalam proses, maka akan diketahui harga pokok produksi untuk produk tersebut.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel. 1

PT XYZ

**Laporan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan
Untuk Tahun Yang Berakhir Per 31 Desember 20xx**

(dalam Rp)

Persediaan awal barang dalam proses		Rp. XXX
Biaya pabrikan selama tahun tersebut		
Bahan baku langsung :		
Persediaan awal	Rp. XXX	
Pembelian	XXX +	
	<hr/>	
Bahan baku yang tersedia untuk dijual	Rp. XXX	
Persediaan akhir	(XXX)	
	<hr/>	
Bahan langsung yang dimasukkan ke dalam produksi	Rp. XXX	
Tenaga kerja langsung	XXX	
Overhead pabrikan	XXX +	
	<hr/>	
Total biaya pabrikan yang terjadi selama tahun tersebut		Rp. XXX +
		<hr/>
Total biaya barang dalam proses selama tahun tersebut		Rp. XXX
Persediaan akhir barang dalam proses		<u>(XXX)</u>
Harga pokok produksi selama tahun tersebut		Rp. XXX
Persediaan awal barang jadi		XXX +
		<hr/>
Persediaan barang jadi yang tersedia untuk dijual		Rp. XXX
Persediaan akhir barang jadi		XXX +
		<hr/>
Harga Pokok Produksi dan Penjualan		<u>Rp. XXX</u>

2.2 Metode Penentuan Harga Pokok Produksi

Dalam hal perhitungan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi, terdapat dua pendekatan utama, yaitu :

2.2.1 Metode Harga Pokok Pesanan-*Full Costing*

Metode ini merupakan penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead*, baik yang bersifat variabel maupun tetap. Dengan demikian harga pokok produksi menurut metode *full costing* terdiri dari unsur-unsur biaya sebagai berikut :

Biaya Bahan Baku	Rp. xxx
Biaya Tenaga Kerja	xxx
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Variabel	xxx
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Tetap	xxx +
Harga Pokok Produksi	<hr/> Rp. xxx

Harga pokok produk yang dihitung berdasarkan metode ini terdiri dari unsur-unsur harga pokok produksi, seperti telah dijelaskan di atas, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik variabel, biaya *overhead* tetap, yang kemudian ditambah dengan biaya non produksi, yaitu biaya administrasi umum, serta biaya pemasaran.

Karakteristik perusahaan yang penentuan produksinya berdasarkan metode harga pokok pesanan akan berpengaruh pada tahap pengumpulan biaya produksinya.

Berikut ini adalah karakteristik dari metode harga pokok pesanan, diantaranya adalah:

- a. Perusahaan memproduksi berbagai macam produk sesuai dengan spesifikasi pemesan guna menghitung harga pokok produksi secara individual atas setiap jenis produk;
- b. Biaya produksi harus digolongkan berdasarkan hubungannya dengan produk menjadi dua kelompok, yaitu biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsung;
- c. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja, sementara biaya produksi tidak langsung seringkali disebut dengan biaya *overhead* pabrik;
- d. Biaya produksi langsung diperhitungkan sebagai harga pokok produksi pesanan tertentu berdasarkan biaya yang sesungguhnya terjadi, sedangkan biaya *overhead* pabrik diperhitungkan ke dalam harga pokok pesanan berdasarkan tarif yang ditentukan di muka;
- e. Harga pokok produksi per unit dihitung pada saat pesanan selesai diproduksi dengan cara membagi jumlah biaya produksi yang dikeluarkan untuk pesanan tersebut dengan jumlah unit produk yang dihasilkan dalam pesanan yang bersangkutan.

Suatu perusahaan yang produksinya didasarkan pada pesanan, maka informasi harga pokok produk per pesanan akan bermanfaat bagi manajemen guna :

- a. menentukan harga jual yang akan dibebankan terhadap konsumen;
- b. mempertimbangkan penerimaan atau penolakan pesanan;

- c. memantau realisasi biaya produksi;
- d. menghitung laba atau rugi setiap pesanan
- e. menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca.

2.2.2 Metode Harga Pokok *Variable Costing*

Metode ini merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang bersifat variabel ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* variabel. Dengan demikian harga pokok produksi menurut metode *variable costing* ini terdiri dari unsur biaya produksi sebagai berikut :

Biaya Bahan Baku	Rp. xxx
Biaya Tenaga Kerja	xxx
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Variabel	xxx +
Harga Pokok Produksi	<hr/> Rp. xxx

Harga pokok produk yang dihitung berdasarkan metode ini terdiri dari unsur-unsur harga pokok variabel, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* variabel, yang kemudian ditambahkan dengan biaya non produksi variabel, yaitu biaya administrasi umum variabel, dan biaya pemasaran variabel, serta ditambahkan pula dengan biaya tetap, yaitu biaya *overhead* tetap, biaya administrasi umum tetap, biaya pemasaran tetap.

2.3 Perbandingan Metode *Full Costing* dengan Metode *Variable Costing*

Perbedaan utama yang timbul diantara dua metode penentuan harga pokok produksi, yaitu metode *full costing* dan metode *variable costing* adalah terletak pada perlakuan atas biaya produksi yang bersifat tetap, dimana kemudian akan berakibat pada perbedaan perhitungan harga pokok produksi dan penyajian laporan rugi laba.

2.4 Perbedaan Metode *Full Costing* dengan Metode *Variable Costing* Ditinjau dari Sudut Pandang Harga Pokok Produksi

Dalam metode *full costing*, biaya *overhead* pabrik, baik yang bersifat tetap maupun yang bersifat variabel, dibebankan pada produk yang diproduksi atas dasar tarif yang ditentukan di muka pada kapasitas normal atau atas dasar biaya *overhead* pabrik yang sesungguhnya. Oleh karena itu, biaya *overhead* pabrik tetap akan melekat pada harga pokok persediaan produk dalam proses dan persediaan produk jadi yang belum laku dijual dan baru akan dianggap sebagai biaya atau harga pokok penjualan, apabila produk jadi tersebut telah terjual.

Karena biaya *overhead* pabrik dibebankan pada produk yang diproduksi atas dasar tarif yang ditentukan di muka pada kapasitas normal, maka bila dalam suatu periode biaya *overhead* pabrik sesungguhnya berbeda dengan yang dibebankan tersebut, sehingga akan terjadi kelebihan pembebanan *overhead* pabrik (*overapplied factory overhead*) atau kekurangan *overhead* pabrik (*underapplied factory overhead*). Jika semua produk yang diolah dalam periode tersebut belum laku dijual, maka kelebihan atau kekurangan pembebanan *overhead* pabrik

tersebut akan digunakan untuk mengurangi atau menambah harga pokok produk yang masih dalam persediaan tersebut, baik yang berupa persediaan produk dalam proses maupun produk jadi. Namun jika dalam suatu periode akuntansi tidak terjadi kelebihan atau kekurangan pembebanan *overhead* pabrik, maka biaya *overhead* pabrik tetap tidak mempunyai pengaruh terhadap perhitungan laba rugi sebelum produk tersebut laku terjual.

Metode *variable costing* ini kerap kali disebut dengan istilah *direct costing*. Istilah tersebut sesungguhnya tidaklah mempunyai hubungan yang signifikan dengan istilah biaya langsung (*direct cost*). Pengertian langsung atau tidak langsungnya suatu biaya tergantung pada erat tidaknya hubungan biaya dengan obyek penentuan biaya, seperti produk, proses, departemen, dan pusat biaya lainnya. Dalam hubungannya dengan produk, biaya langsung (*direct cost*) adalah biaya yang mudah diidentifikasi atau diperhitungkan secara langsung pada produk. Apabila pabrik hanya memproduksi satu jenis produk, maka semua biaya produksi merupakan biaya langsung dalam hubungannya dengan produk. Oleh karena itu, tidak selalu biaya langsung yang dalam hubungannya dengan produk merupakan biaya variabel.

Dalam metode *variable costing*, biaya *overhead* tidak diperlakukan sebagai *period cost* dan bukan sebagai unsur harga pokok produk, sehingga biaya *overhead* pabrik tetap dibebankan sebagai biaya dalam periode terjadinya.

Metode *full costing* menunda pembebanan biaya *overhead* pabrik tetap sebagai biaya sampai saat produk yang bersangkutan dijual. Jadi biaya *overhead* yang terjadi, baik yang bersifat tetap maupun variabel, masih dianggap sebagai aktiva sebelum persediaan, dikarenakan melekat pada persediaan. Sebaliknya metode *variabel costing*, penundaan pembebanan suatu biaya hanya bermanfaat apabila dengan penundaan tersebut diharapkan dapat dihindari terjadinya biaya yang sama pada periode yang akan datang.

2.5 Perbedaan Metode *Full Costing* dengan Metode *Variable Costing* Ditinjau dari Penyajian Laporan Laba Rugi

Ditinjau dari penyajian laporan laba rugi, perbedaan utama antara metode *variable costing* dengan metode *full costing* adalah terletak pada klasifikasi pos-pos yang disajikan dalam laporan laba rugi tersebut. Laporan laba rugi yang disusun berdasarkan metode *full costing* lebih menitikberatkan pada penyajian unsur-unsur biaya menurut hubungan biaya dengan fungsi pokok yang terdapat dalam perusahaan (*functional-cost clasification*).

2.6 Pengumpulan Biaya dengan Metode *Variable Costing*

Sehubungan dengan perubahan kegiatan, menurut perilakunya biaya dapat dibagi menjadi tiga golongan, yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Biaya tetap merupakan biaya yang mana dalam kisaran perubahan kegiatan tertentu tidak berubah seiring dengan perubahan volume kegiatan, sedangkan biaya variabel merupakan biaya yang berubah-ubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Sementara itu, biaya semi variabel merupakan biaya yang

mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel, yang mana berubah-ubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

Jika perusahaan menggunakan *variabel costing* di dalam akuntansi biaya produksinya, biaya produksi dan biaya non produksi perlu dipisahkan menurut perilaku dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan. Dalam rekening buku besar perlu pula rekening-rekening kontrol guna menampung dan memisahkan biaya tetap dan biaya variabel. Rekening kontrol tersebut adalah biaya *overhead* pabrik variabel tetap, biaya *overhead* pabrik variabel yang sesungguhnya, biaya *overhead* pabrik tetap yang sesungguhnya, biaya administrasi umum variabel, biaya administrasi umum tetap, biaya pemasaran variabel, biaya pemasaran tetap.

2.7 Manfaat Informasi yang Dihasilkan oleh Metode *Variable Costing*

Untuk kepentingan perencanaan laba jangka pendek, manajemen memerlukan informasi biaya yang dipisahkan menurut perilaku, sehubungan dengan terjadinya perubahan volume kegiatan, sehingga dengan demikian hanya biaya variabel yang perlu dipertimbangkan oleh manajemen dalam proses pengambilan keputusan. Oleh karena itu, metode *variable costing* yang menghasilkan laporan laba rugi dan yang memisahkan informasi biaya variabel yang terpisah dari informasi biaya tetap akan dapat memenuhi kebutuhan manajemen guna perencanaan laba jangka pendek.

2.8 Manfaat Informasi *Variable Costing* dalam Pengendalian Biaya

Variable costing dapat menyediakan informasi yang lebih baik guna mengendalikan *period costs* dibandingkan dengan informasi yang dihasilkan oleh *full costing*. Dalam *full costing* biaya *overhead* tetap diperhitungkan dalam tarif biaya *overhead* pabrik dan dibebankan sebagai unsur biaya produksi. Oleh karena itu, dalam hal ini manajemen kehilangan perhatian terhadap *period costs* (biaya *overhead* pabrik tetap) tertentu yang dapat dikendalikan. Di dalam *variable costing*, *period costs* tersebut dikumpulkan dan disajikan secara terpisah dalam laporan laba rugi sebagai pengurang terhadap laba kontribusi. Biaya tetap ini dikelompokkan ke dalam dua golongan, yaitu *discretionary fixed costs* dan *committed fixed costs*. *Discretionary fixed costs* merupakan biaya yang bersifat tetap dikarenakan adanya kebijakan manajemen. Biaya ini dapat dikendalikan oleh pihak manajemen dalam jangka pendek. Sementara itu, *committed fixed costs* merupakan biaya yang timbul dari kepemilikan pabrik, perlengkapan, dan organisasi pokok. *Comitted fixed costs* ini dapat ditentukan secara jelas dengan cara mengamati biaya tetap yang terjadi apabila kegiatan perusahaan terhenti sama sekali. *Comitted fixed costs* ini juga merupakan biaya tetap yang dikeluarkan dengan catatan tidak dapat dikurangi guna mempertahankan kemampuan perusahaan dalam proses pencapaian tujuan jangka panjang, seperti biaya depresiasi, sewa, asuransi, dan gaji karyawan inti. Dengan dipisahkannya biaya tetap dalam kelompok tersendiri dalam laporan laba rugi *variable costing*, maka manajemen dapat memperoleh informasi mengenai *discretionary fixed costs* dan *committed fixed costs*, sehingga pengendalian biaya tetap dalam jangka pendek dapat dilakukan oleh pihak manajemen.

2.9 Manfaat Informasi *Variable Costing* dalam Proses Pengambilan Keputusan

Variable costing menyajikan data yang bermanfaat bagi proses pengambilan keputusan jangka pendek. Dalam proses tersebut sudah tentu menyangkut tentang perubahan volume kegiatan, dengan demikian *period costs* tidak relevan dikarenakan tidak berubah dengan adanya volume kegiatan. Secara khusus, *variable costing* ini bermanfaat terhadap proses penentuan harga jual jangka pendek.

2.10 Kelemahan Metode *Variable Costing*

Berikut ini adalah beberapa kelemahan-kelemahan metode *variable costing* :

1. Pemisahan biaya ke dalam biaya variabel dan biaya tetap sesungguhnya sulit dilaksanakan, dikarenakan jarang sekali suatu biaya yang benar-benar dapat dikatakan biaya variabel atau biaya tetap;
2. Metode *variabel costing* dianggap tidak sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum di Indonesia, sehingga laporan keuangan untuk kepentingan pajak dan masyarakat umum harus dibuat atas dasar metode *full costing*;
3. Dalam metode *variable costing*, naik turunnya laba dihubungkan dengan perubahan-perubahan yang terjadi dalam penjualan. Bagi perusahaan yang kegiatan usahanya bersifat musiman, *variable costing* ini akan menyajikan kerugian yang berlebihan dalam periode tertentu;
4. Tidak diperhitungkan biaya *overhead* pabrik tetap dalam persediaan dan harga pokok persediaan yang mana akan mengakibatkan nilai persediaan menjadi

lebih rendah, sehingga akan mengurangi modal kerja yang dilaporkan untuk tujuan analisis keuangan.

2.11 Produk Bersama (*Joint Product*), Biaya Bersama (*Joint Cost*), Produk Sampingan (*By Product*)

Bagi banyak perusahaan industri, suatu proses secara simultan akan dapat menghasilkan dua atau lebih produk yang proporsinya berbeda-beda. Apabila dari suatu proses produksi dapat menghasilkan dua atau lebih produk, maka produk tersebut dapat diasumsikan sebagai produk bersama (*joint-product*), produk utama (*main product*) atau produk sampingan (*by-product*), Horngren dan Susilaningtyas (1994:361). Dan berikut ini merupakan definisi dari masing-masing jenis produk di atas :

1. Produk Utama (*Main Product*)

Merupakan satu produk yang mempunyai nilai penjualan relatif tinggi dari satu hasil proses tunggal.

2. Produk Sampingan (*By-Product*)

Merupakan satu produk yang mempunyai nilai penjualan rendah dibandingkan dengan nilai penjualan produk utama.

2 Produk Bersama (*Joint-Product*)

Merupakan suatu produk yang mempunyai nilai penjualan relatif tinggi dan tidak dapat diidentifikasi terpisah sebagai produk individual sampai titik pemecahan.

Menurut Supriyono (1983:240), beberapa karakteristik produk bersama, yaitu sebagai berikut :

1. Produk utama yang dihasilkan oleh produk bersama merupakan tujuan utama dari suatu pengolahan produk;
2. Harga jual produk utama yang dihasilkan dari suatu proses pengolahan produk bersama relatif tinggi jika dibandingkan dengan harga jual produk sampingan yang dihasilkan;
3. Dalam proses pengolahan produk bersama, menghasilkan produk tertentu merupakan hal yang tidak dapat dihindari;
4. Pihak manajemen tidak dapat mengendalikan jumlah atau kuantitas relatif dari setiap macam produk yang dihasilkan, sehubungan dengan proses pengolahan produk bersama tersebut.

Selain perihal di atas, Carter dan Usry (2004:246) juga menambahkan bahwa sehubungan dengan produk bersama, maka tidak terlepas dari suatu "titik pisah batas" (*split-off point*), yang mana didefinisikan sebagai titik dimana sebelumnya produk-produk yang dihasilkan tersebut merupakan suatu kesatuan yang homogen, sehingga pada akhirnya dapat dipisahkan sebagai suatu unit-unit yang individual.

Titik *split-off* tersebut di atas akan menghasilkan produk sampingan (*by-product*), dimana produk sampingan itu sendiri dapat diklasifikasikan menjadi dua kelompok menurut kondisi pemasaran produk tersebut, yaitu diantaranya:

1. produk sampingan yang dapat dijual dalam bentuk asalnya tanpa diproses lebih lanjut; dan
2. produk sampingan yang membutuhkan proses lebih lanjut agar dapat dijual.

2.12 Metode Pengalokasian Biaya Bersama

Untuk mengalokasikan dua atau lebih produk, sehubungan dengan terjadinya biaya bersama atas produk yang dihasilkan tersebut, maka dibutuhkan beberapa dasar tujuan dari proses pengalokasian produk tersebut. Dan tujuan tersebut diantaranya adalah sebagai dasar:

1. Perhitungan biaya yang diinventarisasi dan biaya serta harga pokok penjualan untuk tujuan akuntansi keuangan dan laporan pajak pendapatan;
2. Perhitungan atas biaya yang diinventarisasi dan untuk tujuan pelaporan intern, dimana laporan tersebut dapat digunakan dalam analisis profitabilitas divisi serta evaluasi dampak kinerja manajer divisi;
3. Penggantian kembali biaya dalam kontrak untuk perusahaan-perusahaan yang memiliki beberapa produk, namun tidak semua produk-produk dan jasa yang diganti berdasarkan kontrak tambahan biaya, dengan agen pemerintah;
4. Perhitungan penyelesaian asuransi untuk klaim kerusakan yang dibuat berdasarkan informasi biaya oleh perusahaan yang memiliki produk bersama, produk utama, dan produk sampingan;
5. Kebijakan tarif untuk satu atau lebih produk atau jasa yang dihasilkan bersama yang terkena kebijakan harga;
6. Litigasi (hukum) dimana biaya-biaya produk bersama tersebut merupakan input kunci.

Adapun kesulitan-kesulitan yang timbul dalam proses pengalokasian biaya bersama, yaitu kesulitan dalam hal menghitung biaya antara produk bersama (*joint-product*) dengan produk sampingan (*by-product*) oleh karena biaya bersama yang sesungguhnya tidak dapat dibagi. Dengan demikian, proses pengalokasian biaya bersama perlu dilakukan. Berikut adalah beberapa metode pengalokasian biaya bersama ke berbagai produk bersama tersebut, diantaranya sebagai berikut, Carter dan Usry (2004:253) :

1. Metode Harga Pasar

Bagi pendukung metode harga pasar ini, kebanyakan diantara mereka berpendapat bahwa harga pasar dari produk apa pun sampai batas tertentu merupakan manifestasi dari biaya yang dikeluarkan untuk memproduksinya. Anggapannya adalah bahwa jika suatu produk harganya lebih mahal daripada produk lainnya. Hal tersebut disebabkan karena biaya yang dikeluarkan untuk memproduksinya lebih besar. Dengan kata lain, jika bukan karena biaya maka harga jual tidak akan ada.

Argumen lainnya tentang pengimplementasian harga pasar dalam hal pengalokasian biaya bersama adalah bahwa metode ini bersifat netral atau dengan kata lain bahwa metode ini tidak mempengaruhi profitabilitas relatif dari produk bersama yang dihasilkan. Dengan demikian, keputusan yang harus dibuat berdasarkan analisis atas profitabilitas tersebut bersifat relatif dari berbagai produk bersama.

Berbagai pilihan atas metode akuntansi cenderung tidak menjadi suatu masalah apabila proporsi dari produk bersama yang menghasilkan bauran

keluaran adalah tetap dan tidak dapat diubah. Hal tersebut merupakan suatu dukungan rasional yang cukup kuat bagi metode harga pasar atau harga jual, jika pada proses produksi bersama untuk input tertentu, memenuhi dua kondisi. Kondisi pertama adalah bauran fisik dari output dapat diubah dengan mengeluarkan lebih banyak atau lebih sedikit biaya bersama relatif terhadap biaya produksi lainnya. Kondisi kedua adalah apabila perubahan tersebut menghasilkan total nilai pasar yang lebih besar ataupun lebih kecil.

Perihal tentang masalah pengimplementasiannya, pendekatan yang kerap kali digunakan pada metode harga pasar tersebut adalah sebagai berikut, :

a. Metode Nilai Penjualan Pada Titik Pemecahan (*Sales Value At Split Off*)

Metode ini mengalokasikan biaya bersama (*joint cost*) dengan basis penjualan relatif masing-masing produk di titik pemecahan. Kemudian akan membagikan nilai tertimbang pada masing-masing produk sebagai persentase dari nilai total penjualan. Metode ini menggunakan nilai penjualan dari keseluruhan produksi pada periode yang meliputi bagian yang tidak terjual, tidak hanya penjualan aktual periode tersebut. Keuntungan dari metode nilai penjualan pada titik pemecahan ini adalah kesederhanaannya. Dasar alokasi biaya (nilai penjualan) yang dinyatakan dalam bentuk penyebut umum (rupiah) secara sistematis dicatat dalam sistem akuntansi. Banyak manajer mengklaim keuntungan kedua, yaitu biaya yang dialokasikan dalam proporsi untuk mengukur kemampuan

relatif menghasilkan pendapatan yang dapat diidentifikasi dengan produk individual.

b. Metode Persentase Konstan Margin Laba Kotor (*Constant Gross Margin Percentage Method*)

Metode ini mengalokasikan biaya bersama (*joint cost*) dalam satu cara yang keseluruhan persentase margin kotor nya identik untuk semua produk individual. Langkah perhitungan dengan menggunakan metode ini adalah :

- ❖ Hitunglah persentase margin kotor secara menyeluruh;
- ❖ Gunakan persentase margin kotor secara menyeluruh tersebut dan kurangkan margin kotor dari penjualan akhir guna mendapatkan biaya total yang seharusnya ditanggung produk;
- ❖ Kurangkan biaya yang dapat dipisahkan, dimana diharapkan dari biaya total tersebut diperoleh alokasi atas biaya bersama (*joint cost*)

Asumsi lemah yang mendasari metode persentase tetap laba kotor ini adalah bahwa seluruh produk mempunyai rasio biaya terhadap nilai penjualan yang sama. Rasio biaya terhadap nilai penjualan konstan di semua produk jarang terlihat dalam perusahaan-perusahaan yang memproduksi banyak produk tetapi tidak mempunyai situasi biaya bersama (*joint cost*).

2. Metode Biaya Rata-rata Per Unit

Metode ini berupaya untuk mendistribusikan total biaya produksi bersama ke berbagai produk atas dasar biaya rata-rata per unit. Biaya rata-rata per unit

diperoleh dengan cara membagi total biaya bersama dengan total jumlah unit yang diproduksi. Perusahaan yang menggunakan metode ini berpendapat bahwa semua produk yang dikerjakan dengan proses yang sama harus menerima bagian yang sebanding dari total biaya bersama. Apabila semua unit yang diproduksi diukur dalam satuan unit yang sama dan tidak banyak berbeda, maka metode ini dapat diterapkan tanpa perlu ragu-ragu.

3. Metode Rata-rata Tertimbang

Bagi sebagian besar industri, metode rata-rata per unit tidak dapat memberikan jawaban yang memuaskan terhadap masalah pembagian biaya bersama karena masing-masing unit dari berbagai produk bersama jelas berbeda. Oleh karena itu, faktor timbangan sering diberikan pada setiap unit. Faktor timbangan tersebut didasarkan pada ukuran besarnya unit, tingkat kesulitan dalam hal pengolahan, waktu yang dibutuhkan, jenis tenaga kerja yang digunakan, serta jumlah bahan yang digunakan, dan sebagainya.

4. Metode Satuan Kuantitas

Metode satuan kuantitas ini dapat dipakai oleh perusahaan yang menghasilkan berbagai macam produk dengan satuan pengukur yang sama. Metode ini hampir sama dengan metode biaya rata-rata satuan, hanya jika produk bersama yang dihasilkan diukur dengan pengukur kuantitas yang sama. Dengan demikian, metode ini sama dengan metode biaya rata-rata satuan.

2.13 Perbandingan Metode Pengalokasian Biaya Bersama

Masing-masing metode pengalokasian biaya bersama memiliki kelemahan tersendiri. Karena biaya-biaya tersebut sifatnya bersama, manajer tidak dapat memakai kriteria sebab akibat dalam membuat pilihan. Manajer pun tidak meyakini apa penyebab dan berapa biaya yang digunakan pada saat menguji biaya bersama tersebut.

Metode Biaya Rata-rata Per Unit dan Metode Rata-rata Tertimbang dapat menghasilkan biaya produk untuk satu atau lebih produk bersama yang melebihi nilai pasar produk tersebut. Dalam kasus ini, produk yang bersangkutan akan terlihat tidak menguntungkan, sementara pada saat yang sama produk-produk bersama lainnya tampak lebih menguntungkan. Oleh karena pemilihan diantara metode kalkulasi biaya mempengaruhi biaya produk, maka dianjurkan untuk metode yang tidak menghasilkan kerugian artifisial (*artificial loss*), seperti kerugian untuk satu produk bersama dan keuntungan yang lainnya. Pencegahan atas masalah yang artifisial tersebut dapat menciptakan tingkat keuntungan yang berbeda-beda atas produk bersama yang dihasilkan, sehingga secara luas dapat mempengaruhi metode nilai pasar atau nilai jual. Apabila harus dilakukan suatu alokasi, paling tidak harus bersifat netral.

Metode Nilai Penjualan Pada Titik Pemecahan digunakan secara luas jika harga jual tersedia, bahkan apabila proses selanjutnya dilakukan. Alasan-alasan untuk menerapkan Metode Nilai Penjualan Pada Titik Pemecahan adalah sebagai berikut :

1. Tidak ada antisipasi atas keputusan manajemen berikutnya. Metode nilai penjualan pada titik *split-off* tidak menganggap sebelumnya jumlah pasti dari langkah-langkah berikut yang diambil untuk pemrosesan lebih lanjut;
2. Ketersediaan penyebut umum yang mempunyai arti untuk menghitung faktor penimbang. Penyebut dari metode nilai penjualan pada titik *split-off* (rupiah) merupakan salah satu yang mempunyai arti. Sebaliknya, metode ukuran fisik menghadapi kelangkaan penyebut umum yang mempunyai arti untuk seluruh produk yang terpisah, misalnya saja apabila beberapa produk yang dihasilkan bersifat cair, dan produk lainnya bersifat padat.
3. Kesederhanaan. Metode nilai penjualan pada titik *split-off* adalah sederhana. Sebaliknya, metode estimasi nilai realisasi bersih dapat sangat kompleks dalam operasi dengan banyak produk dan banyak titik *split-off*. Nilai penjualan total pada *split-off* tidak dipengaruhi oleh suatu perubahan dalam proses produksi sampai titik *split-off*.

2.14 Analisis Biaya Bersama Untuk Keputusan Manajerial

Metode alokasi biaya bersama mengindikasikan bahwa jumlah biaya yang akan dibebankan ke berbagai produk yang dihasilkan pada titik pisah batas adalah sulit ditentukan untuk tujuan apapun. Penerimaan atas metode alokasi biaya bersama tidak memecahkan masalah. Ide yang lebih maju juga mengatakan bahwa penentuan biaya individual atas biaya bersama produk bersama sampai titik pisah batas tidak diperlukan, karena adalah lebih penting untuk menghitung margin laba secara keseluruhan. Sehingga biaya yang terjadi setelah titik pisah batas

memberikan kepada manajemen informasi yang diperlukan untuk pengambilan keputusan apakah akan melakukan pemrosesan lebih lanjut atau tidak.

2.15 Rerangka Pemikiran

Kegiatan produksi merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan industri, yang dapat mempengaruhi seluruh kegiatan yang bersangkutan. Apabila proses produksi mengalami gangguan, maka secara keseluruhan akan mengganggu berlangsungnya kegiatan perusahaan.

Untuk mencapai tujuan utama perusahaan, maka diperlukan adanya penetapan harga pokok yang dihasilkan, guna dapat mencapai laba sebesar-besarnya. Keterkaitan antara harga pokok produksi dengan laba yang diperoleh berbanding terbalik. Semakin besar harga pokok produk yang akan dijual, maka semakin kecil laba yang diperoleh oleh perusahaan, demikian sebaliknya.

Sehubungan dengan adanya produk bersama, perusahaan umumnya menghadapi masalah dalam hal pemasaran produk, karena masing-masing produk tentunya mempunyai masalah pemasaran dan harga jual yang berbeda-beda. Manajemen biasanya ingin mengetahui beberapa macam produk bersama tersebut, jenis produk yang menguntungkan atau jenis yang perlu didorong tingkat pemasarannya. Oleh karena itu, diperlukan adanya kecermatan terhadap bagian dari keseluruhan biaya produksi yang dibebankan kepada masing-masing produk bersama, sehingga masalah pokok akuntansi biaya bersama adalah penentuan

biaya proporsi total biaya produksi yang harus dibebankan kepada berbagai macam produk bersama.

Menurut Supriyono (1983:267), masalah utama bagi perusahaan yang memiliki produk utama dua atau lebih adalah bagaimana mengalokasikan biaya bersama yang terjadi pada setiap produk, utama yang dihasilkan. Sementara itu, menurut Horngren dan Datar dan Foster, 2008, *Akuntansi Biaya: Penekanan Manajerial Jilid 2*, Edisi ke-11, PT Indeks, Jakarta. 15, adapun beberapa metode pengalokasian biaya bersama yang dapat dipakai pada setiap produk utama yang dihasilkan, yaitu meliputi:

1. Metode Nilai Penjualan Pada Titik Pemecahan (Metode Harga Pasar);
2. Metode Rata-rata Per Unit;
3. Metode Rata-rata Tertimbang;
4. Metode Satuan Kuantitas.

Setiap metode yang tersebut diatas mengalokasikan biaya berdasarkan pendapatan yang umumnya menghasilkan laba positif untuk setiap produk bersama, Horngren dan Datar dan Foster, 2008, *Akuntansi Biaya: Penekanan Manajerial Jilid 2*, Edisi ke-11, PT Indeks, Jakarta. 169.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

3.1.1 Tempat Penelitian

Dalam hal pengumpulan data, penelitian ini dilakukan pada PT XXX di Bandar Lampung.

3.1.2 Waktu Penelitian

Penelitian skripsi dilakukan pada bulan Maret 2011 sampai dengan September 2011. Sementara itu, data yang digunakan meliputi data mengenai Laporan Biaya Produksi, Laporan Biaya Bahan Baku, Laporan Harga Pokok Produksi, Laporan Laba Rugi tahun buku 2010 sampai dengan 2014.

3.2 Metode Penelitian

3.2.1 Sumber Data

Dalam penyusunan skripsi ini, data yang digunakan adalah sebagai berikut :

a. Data Primer

Informasi yang diperoleh penulis secara langsung di tempat penelitian. Hal ini diperoleh dengan beberapa cara, yaitu observasi (pengamatan) dan survey.

b. Data Sekunder

Data yang dikumpulkan secara tidak langsung berasal dari sumber-sumber lain, diantaranya : buku-buku, literatur mengenai akuntansi biaya.

3.2.2 Teknik Pengumpulan Data

Dalam mengumpulkan data-data yang diperlukan untuk penulisan skripsi ini, penulis menggunakan beberapa metode :

A. Penelitian Lapangan (*Field research*)

Yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung untuk memperoleh data primer. Data atau informasi diperoleh dengan cara :

- Wawancara

Yaitu wawancara yang dilakukan oleh penulis pada perusahaan yang berkaitan dengan objek penelitian. Selain itu, penulis juga melakukan wawancara langsung dengan seseorang atau beberapa orang karyawan sebagai sumber data atau informasi, dengan tujuan untuk memperoleh tema penelitian dari objek penelitian.

- Dokumentasi

Yaitu cara pengumpulan data berupa bukti-bukti fisik berupa tulisan maupun gambar serta bukti fisik lainnya.

B. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu penelitian yang dilakukan untuk memperoleh data sekunder, dengan cara mempelajari literatur yang berkaitan dengan objek penelitian. Sehingga secara teoritis dapat dianalisis dan diambil kesimpulan penelitian lapangan.

3.3 Alat Analisis

3.3.1 Analisis Kualitatif

Menganalisis data dengan cara membandingkan antara teori-teori yang ada dengan kondisi yang terjadi di perusahaan guna memperoleh metode pengalokasian biaya produksi bersama yang lebih tepat dan akurat.

3.3.2 Analisis Kuantitatif

Menganalisis data dengan cara melakukan perhitungan tertentu dengan menerapkan teori dan rumus yang berkaitan dengan pokok permasalahan.

A. Penentuan Biaya Bersama

Menganalisis data dengan cara melakukan perhitungan tertentu dengan menerapkan teori dan rumus yang berkaitan dengan pokok permasalahan.

a. Metode Nilai Penjualan Relatif (Nilai Pasar Relatif)

Dasar pemikiran metode ini adalah bahwa harga jual suatu produk merupakan perwujudan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam mengolah produk tersebut. Apabila salah satu produk tersebut terjual lebih tinggi daripada produk yang lain, hal ini disebabkan karena biaya yang dikeluarkan untuk produk tersebut lebih banyak bila dibandingkan dengan produk lainnya.

Dalam penerapan metode nilai jual atau nilai pasar terdapat dua variasi berdasarkan dari kondisi produk bersama tersebut, yaitu :

- **Nilai pasar produk bersama diketahui pada titik pemecahan produk.**

Jika nilai pasar diketahui pada titik pisah produk, total biaya bersama dialokasikan diantara produk bersama dengan membagi total nilai pasar tiap produk yang dihasilkan dengan total nilai pasar semua produk yang

dihasilkan sehingga ditemukan rasio individu dari nilai pasar terhadap total nilai pasar. Rasio inilah yang dikalikan dengan total biaya bersama.

$$\text{Alokasi Biaya Bersama Untuk Tiap Produk} = \frac{\text{Total Nilai Pasar Tiap Produk}^{1)}}{\text{Total Nilai Pasar Semua Produk}^{2)}} \times \text{Biaya Bersama}$$

1) Total nilai pasar tiap produk = unit yang diproduksi tiap produk x nilai pasar per unit untuk tiap produk

2) Total nilai pasar semua produk = Jumlah semua total nilai pasar untuk tiap produk

- **Nilai pasar produk bersama tidak diketahui pada titik pemisahan produk/nilai pasar diketahui setelah titik pisah proses.**

Nilai pasar pada titik pisah produk mungkin tidak diketahui, khususnya apabila tambahan proses pengolahan produksi diperlukan untuk menjadikan produk bersangkutan berada pada kondisi siap untuk dijual. Untuk itu perlu dilakukan sedikit modifikasi atas rumus yang disajikan diatas dengan sebuah nilai pasar yang hipotesis pada titik pisah produk mesti dihitung. Nilai pasar yang hipotesis itu ditentukan dengan mengurangi tambahan biaya untuk pemrosesan dari nilai pasar dari produk yang selesai.

$$\text{Alokasi Biaya Bersama Untuk Tiap Produk} = \frac{\text{Total Nilai Pasar Hipotesis Tiap Produk}^{1)}}{\text{Total Nilai Pasar Hipotesis Semua Produk}^{2)}} \times \text{Biaya Bersama}$$

1) Total nilai pasar hipotesis tiap produk = (unit yang diproduksi tiap produk x nilai pasar hipotesis untuk tiap produk) – Biaya pemrosesan setelah titik pisah

2) Total nilai pasar hipotesis semua produk = Jumlah semua total nilai pasar hipotesis untuk tiap produk

b. Metode Rata-rata Per Unit

Dalam metode ini, harga pokok masing-masing produk dihitung sesuai dengan proporsi kuantitas yang diproduksi, oleh karena semua produk dihasilkan dari proses yang sama.

Menurut metode ini total biaya bersama dibagi dengan jumlah unit yang dihasilkan untuk mendapatkan biaya per unit, kemudian biaya per unit dikalikan dengan jumlah unit dari tiap yang diproduksi untuk menentukan porsi biaya bersama yang akan dialokasikan kepada masing-masing produk.

$$\text{Alokasi Biaya Bersama} = \text{Penimbang} \times \text{Biaya Bersama}$$

$$\text{Penimbang} = \frac{\text{Unit Produksi masing-masing produk}}{\text{Unit Produksi Keseluruhan Produk}}$$

c. Metode Rata-Rata Tertimbang

Dalam metode ini, kuantitas produksi dikalikan terlebih dahulu dengan angka penimbang dan hasil kalinya baru dipakai sebagai dasar alokasi. Penentuan angka penimbang untuk tiap-tiap produk didasarkan pada jumlah bahan yang dipakai, sulitnya pembuatan produk, waktu yang dikonsumsi, dan pembedaan jenis tenaga kerja yang dipakai untuk setiap jenis produk yang dihasilkan.

Metode ini juga menunjukkan bobot tiap produk, yang didasarkan pada kompleksitas proses produksi yang terjadi, oleh karena itu harus diperhitungkan untuk memperoleh alokasi yang lebih tepat.

$$\text{Alokasi Biaya Bersama} = \text{Total Biaya Bersama} \times \text{Unit Rata-rata Tertimbang}$$

$$\text{Unit Rata-rata Tertimbang} = \frac{(\text{Unit Produksi} \times \text{Harga Perolehan})}{(\text{Unit Produksi} \times \text{Harga Perolehan})}$$

d. Metode Satuan Kuantitas

Menurut metode ini, kuantitas hasil produksi dipergunakan sebagai dasar untuk mengalokasikan biaya bersama. Metode menghendaki bahwa produk bersama pada akhirnya harus diukur dalam unit pengukur yang sama. Metode ini hampir sama dengan metode biaya rata-rata satuan, hanya jika produk bersama yang dihasilkan diukur dengan pengukur kuantitas yang sama.

B. Penentuan Titik Pisah

Penentuan titik pisah dalam suatu proses produksi dengan menggunakan biaya produksi bersama adalah jika jenis-jenis produk yang dihasilkan tersebut dapat dibedakan identitasnya berdasarkan kualitas, bentuk fisik, sifat dan lain sebagainya.

C. Analisis Laba Kotor

Bustami dan Nurlela (2006) mengungkapkan bahwa perbandingan laba kotor dapat dibuat antara operasi menurut anggaran dan operasi sesungguhnya pada tahun berjalan, antara operasi sesungguhnya tahun lalu dengan operasi sesungguhnya tahun sekarang atau antara operasi berdasarkan standar dengan operasi sesungguhnya tahun berjalan. Dengan menganalisis selisih tersebut bisa diperoleh data-data yang dibutuhkan agar operasi sesungguhnya menjadi sejalan dengan perkiraan menurut anggaran.

1. Selisih Laba Kotor

Adalah selisih laba kotor pada operasi sesungguhnya dengan laba kotor yang dianggarkan/standar/tahun sebelumnya pada periode tertentu.

Rumus:

$$SLK = (PSS - HPPSS) - (PAG - HPPAG)$$

$$SLK = LKSS - LKAG$$

SLK = Selisih Laba Kotor

PSS = Penjualan Sesungguhnya

PAG = Penjualan Anggaran

HPPSS = Harga Pokok Penjualan Sesungguhnya

HPPAG = Harga Pokok Penjualan Anggaran

LKSS = Laba Kotor Sesungguhnya

LKAG = Laba Kotor Anggaran

2. Selisih Penjualan

Adalah selisih penjualan pada operasi sesungguhnya dengan penjualan yang dianggarkan/standar/tahun sebelumnya pada suatu periode tertentu.

Rumus:

$$SP = (KSS \times HJSS) - (KAG \times HJAG)$$

$$SP = PSS - PAG$$

SP = Selisih Penjualan

KSS = Kuantitas Sesungguhnya

KAG = Kuantitas Anggaran

HJSS = Harga Jual Sesungguhnya

PSS = Penjualan Sesungguhnya

PAG = Penjualan Anggaran

3. Selisih Harga Pokok Penjualan

Adalah selisih harga pokok penjualan pada operasi sesungguhnya dengan harga pokok penjualan yang dianggarkan/standar/tahun sebelumnya pada suatu periode tertentu.

Rumus:

$$\text{SHPP} = (\text{KSS} \times \text{HPPSS}) - (\text{KAG} \times \text{HPPAG})$$

$$\text{SHPP} = \text{THPPSS} - \text{THPPAG}$$

SHPP = Selisih Harga Pokok Penjualan

KSS = Kuantitas Sesungguhnya

HPPSS = Harga Pokok Penjualan Sesungguhnya

KAG = Kuantitas Anggaran

HPPAG = Harga Pokok Penjualan Anggaran

THPPSS = Total Harga Pokok Penjualan Sesungguhnya

THPPAG = Total Harga Pokok Penjualan Anggaran

4. Selisih Harga Jual

Adalah selisih harga jual per unit yang terjadi pada operasi sesungguhnya dengan harga jual per unit berdasarkan anggaran/standar/harga jual tahun sebelumnya atau periode sebelumnya.

Rumus:

$$\text{SHJ} = (\text{KSS} \times \text{HJSS}) - (\text{KSS} \times \text{HJAG})$$

$$\text{SHJ} = (\text{HJSS} - \text{HJAG}) \times \text{KSS}$$

- SHJ = Selisih Harga Jual
- KSS = Kuantitas Sesungguhnya
- KAG = Kuantitas Anggaran
- HJS = Harga Jual Sesungguhnya
- HJAG = Harga Jual Anggaran

5. Selisih Kuantitas Penjualan

Adalah selisih kuantitas penjualan pada operasi sesungguhnya dengan kuantitas penjualan yang dianggarkan/standar/tahun sebelumnya pada suatu periode tertentu.

Rumus:

$$SKP = (KSS \times HJAG) - (KAG \times HJAG)$$

$$SKP = (KSS - KAG) \times HJAG$$

- SKP = Selisih Kuantitas Penjualan
- KSS = Kuantitas Sesungguhnya
- KAG = Kuantitas Anggaran
- HJAG = Harga Jual Anggaran

6. Selisih Harga-harga Pokok Penjualan

Adalah selisih harga pokok penjualan per-unit pada operasi sesungguhnya dengan harga pokok penjualan per-unit pada operasi yang dianggarkan/standar/tahun sebelumnya pada suatu periode tertentu.

Rumus:

$$SHHPP = (KSS \times HHPSS) - (KSS \times HHPAG)$$

$$\text{SHHPP} = (\text{HHPSS} - \text{HHPAG}) \times \text{KSS}$$

SHHPP = Selisih Harga-harga Pokok Penjualan

KSS = Kuantitas Sesungguhnya

HHPSS = Harga-harga Pokok Penjualan

HHPAG = Harga-harga Pokok Anggaran

7. Selisih Kuantitas Harga Pokok Penjualan

Adalah selisih kuantitas harga pokok penjualan pada operasi sesungguhnya dengan kuantitas harga pokok penjualan yang dianggarkan/standar/tahun sebelumnya pada suatu periode tertentu.

Rumus:

$$\text{SKHPP} = (\text{KSS} \times \text{HHPAG}) - (\text{KAG} \times \text{HHPAG})$$

$$\text{SKHPP} = (\text{KSS} - \text{KAG}) \times \text{HHPAG}$$

SKHPP = Selisih Kuantitas Harga Pokok Penjualan

KSS = Kuantitas Sesungguhnya

KAG = Kuantitas Anggaran

HHPAG = Harga-harga Pokok Anggaran

8. Selisih Kuantitas Bersih

Merupakan gabungan selisih kuantitas penjualan dengan kuantitas harga pokok penjualan.

Rumus:

$$SKB = SKP + SKHPP$$

SKB = Selisih Kuantitas Bersih

SKP = Selisih Kuantitas Pnjualan

SKHPP = Selisih Kuantitas Harga Pokok Penjualan

V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab terdahulu, maka penulis dapat menarik beberapa simpulan, yaitu diantaranya sebagai berikut :

1. PT XXX belum membebankan unsur-unsur biayanya ke dalam laporan biaya overhead pabrik berdasarkan jenis pekerjaan yang dilakukan atas setiap produk biji kopi yang diproses lebih lanjut, dimana setiap biaya yang dikeluarkan berpengaruh terhadap harga pokok penjualan setiap produk biji kopi.
2. Berdasarkan keempat metode pengalokasian biaya produksi bersama yang telah dijelaskan pada bab terdahulu, maka hasilnya menunjukkan bahwa setiap periode menunjukkan perbedaan signifikan pada laba kotor yang dihasilkan dengan menggunakan **Metode Nilai Penjualan Pada Titik Pemecahan** dan pada **Metode Rata-Rata Tertimbang** yang menjadi metode perhitungan PT XXX selama ini.
3. Dalam rangka menyajikan alokasi biaya produksi bersama dan harga pokok penjualan secara lebih akurat dan bisa diandalkan dalam pengambilan keputusan, maka metode pengalokasian biaya produksi bersama yang tepat digunakan oleh perusahaan adalah **Metode Nilai Penjualan Pada Titik Pemecahan**.

5.2 Saran

Berdasarkan beberapa simpulan yang telah dikemukakan di atas, adapun beberapa hal yang setidaknya dapat menjadi sumbangsih pemikiran atau masukan bagi PT XXX, yaitu sebagai berikut :

1. Biaya produksi bersama perlu dibebankan pada keseluruhan proses produksi normal sampai dengan titik pemecahan.
2. Proses lebih lanjut yaitu proses ulang (*rework*) dan *upgrade* akan memerlukan alokasi biaya produksi tambahan dan dihitung berdasarkan alokasi biaya produksi bersama sehingga setiap produk dapat ditentukan harga pokok penjualan yang tepat dan akurat.
3. Implementasi dari poin 1 dan 2 akan menjadi dasar pengambilan keputusan manajemen PT XXX pada saat menentukan strategi produksi dan menentukan harga jual produknya dalam rangka meminimalisir kerugian.
4. Penjualan biji kopi Robusta dari Indonesia seharusnya tetap mengutamakan kualitas biji kopi yang dijual, sehingga Indonesia tidak mengirimkan biji kopi berkualitas rendah. Penerapan Standar Nasional Indonesia (SNI) pada biji kopi yang dikirimkan harus diutamakan pada saat memproduksi dan melakukan penjualan ke luar negeri.

DAFTAR PUSTAKA

- Bustami, Bastian., Nurlela, 2006, *Akuntansi Biaya Tingkat Lanjut:Kajian Teori dan Aplikasi*, Edisi ke-1, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Napitupulu, Melando, 2009, *Evaluasi Metode Pengalokasian Biaya Produksi Bersama Dalam Penentuan Harga Pokok Produksi CPO (Crude Palm Oil) dan PK (Palm Kernel) Pada PT Palm Lampung Persada di Bandar Lampung*, Bandar Lampung.
- Alvin., Sutjitro, Hanny, 2002, *Penerapan Metode Pengalokasian Biaya Bersama Di UPPK U.K. Petra (Dalam Rangka Menentukan Metode Pengalokasian Biaya Yang Relatif Tepat Di UPPK U.K. Petra)*, Surabaya.
- Carter, William K., Usry, Milton F., 2004, *Cost Accounting: Akuntansi Biaya Buku 1*, Edisi ke-13, PT. Salemba Empat, Jakarta.
- Defrina, Qori, 2008, *Analisis Pengalokasian Biaya Produksi Bersama Dalam Penentuan Harga Pokok Produksi Meubel Pada CV. Mahkota Jati di Bandar Lampung*, Bandar Lampung.
- Horngren, Charles T., Foster, George., Datar, Srikant M., 2008, *Akuntansi Biaya:Penekanan Manajerial Jilid 1*, Edisi ke-11, PT. Indeks, Jakarta.
- Horngren, Charles T., Foster, George., Datar, Srikant M., 2008, *Akuntansi Biaya:Penekanan Manajerial Jilid 2*, Edisi ke-11, PT. Indeks, Jakarta.
- Horngren, Charles T., Susilaningtyas, Endah., SE., M.B.A., 1994, *Akuntansi Biaya: Dengan Penekanan Manajerial Buku 1, Edisi Indonesia*, PT. Salemba Empat, Jakarta.
- Lidia, 2004, *Penerapan Metode Alokasi Biaya Gabungan Untuk Mendapatkan Biaya Produksi dan Pengaruhnya Terhadap Laba Pizza Pasta*, Surabaya.
- Supriyono, R.A., Drs., SU., Akt., 1983, *Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok Buku 1, Edisi ke-2*, BPFE-Yogyakarta, Yogyakarta.
- Usry, Milton F., Hammer, Lawrence H., 1994, *Akuntansi Biaya:Perencanaan dan Pengendalian Jilid 1*, Edisi ke-9, PT. Erlangga, Jakarta.
- _____, 2006, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah, Edisi Revisi Kedua*, Penerbit Universitas Lampung.