

SKRIPSI

ANALISIS *COST PLUS PRICING* DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL MOBIL BEKAS RENTAL (Studi Pada PT. Bumi Jasa Utama Makassar Tahun 2022)



**AFRIANI DZULHIDJAH
1710321039**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU-ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS FAJAR
MAKASSAR
2023**

SKRIPSI

ANALISIS *COST PLUS PRICING* DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL MOBIL BEKAS RENTAL (Studi Pada PT. Bumi Jasa Utama Makassar Tahun 2022)



**AFRIANI DZULHIDJAH
1710321039**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU-ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS FAJAR
MAKASSAR
2023**

SKRIPSI

**ANALISIS *COST PLUS PRICING* DALAM MENENTUKAN
HARGA JUAL MOBIL BEKAS RENTAL
(Studi Pada PT. Bumi Jasa Utama Makassar Tahun 2022)**

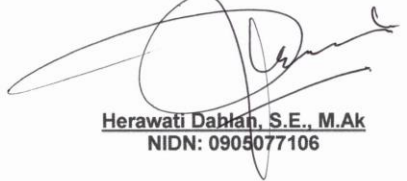
disusun dan diajukan oleh

**AFRIANI DZULHIDJAH
1710321039**

telah diperiksa dan telah diseminarkan



Makassar, 08 Maret 2023

Pembimbing



Herawati Dablan, S.E., M.Ak
NIDN: 0905077106

Ketua Program Studi S1 Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Ilmu-ilmu Sosial
Universitas Fajar



Yasmi, S.E., M.Si., Ak., CA., CTA., ACPA
NIDN: 0925107801

SKRIPSI

ANALISIS COST PLUS PRICING DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL MOBIL BEKAS RENTAL (Studi Pada PT. Bumi Jasa Utama Makassar Tahun 2022)

disusun dan diajukan oleh

AFRIANI DZULHIDJAH
1710321039

Telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi
pada tanggal **08 Maret 2023** dan
dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan


Menyetujui,
Dewan Penguji

No.	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Herawati Dahlan, S.E., M.Ak NIDN: 0905077106	Ketua Penguji	1..... 
2.	Muhammad Cahyadi, S.E., M.Si., AAAIJ, QIP NIDN: 0911077502	Sekretaris Penguji	2..... 
3.	Muhammad Gafur, S.E., M.Si., CTA., ACPA NIDN: 0917128302	Anggota Penguji	3..... 
4.	Dr. H. Syamsuddin Bidol, M.M NIDN: 0901016507	Penguji Eksternal	4..... 

Dekan Fakultas Ekonomi
dan Ilmu-Ilmu Sosial
Universitas Fajar


UNIVERSITAS FAJAR
DEKAN FAKULTAS
EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
Dr. Hi. Yusmanizar, S.Sos., M.I.Kom
NIDN: 0925096902

Ketua Program Studi S1 Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Ilmu-Ilmu Sosial
Universitas Fajar


UNIVERSITAS FAJAR
PRODI AKUNTANSI
Yasmi, S.E., M.Si., Ak., CA., CTA., ACPA
NIDN. 0925107801

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Afriani Dzulhidjah

NIM : 1710321039

Program Studi : Akuntansi S1

Dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul "**Analisis Cost Plus Pricing Dalam Menentukan Harga Jual Mobil Bekas Rental (Studi Pada PT. Bumi Jasa Utama Makassar Tahun 2022)**" adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik disuatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur plagiasi, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No.20 Tahun 2003, pasal 25 atau 2 dan pasal 70).

Makassar, 08 Maret 2023
Yang membuat pernyataan,



AFRIANI DZULHIDJAH

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim, segala puji serta syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT atas berkat, rahmat dan karunia-Nya sehingga peneliti sanggup menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Analisis *Cost Plus Pricing* Dalam Menentukan Harga Jual Mobil Bekas Rental (Studi Pada PT. Bumi Jasa Utama Makassar Tahun 2022)” agar dapat selesai. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Akuntansi.

Dalam penulisan ini, peneliti mendapati banyak hambatan, akan tetapi dengan adanya bimbingan serta bantuan dari berbagai pihak sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu, peneliti menyatakan ungkapan terima kasih sebesar-besarnya kepada kedua orang tua saya yang tidak pernah lelah memberikan semangat, motivasi serta doa kepada peneliti.

Tak lupa peneliti mengucapkan terima kasih kepada Ibu Herawati Dahlan, S.E., M.Ak selaku Dosen Pembimbing Skripsi. Beliau telah banyak memberi arahan, motivasi, serta waktu yang telah diluangkan untuk diskusi bersama dengan peneliti. Peneliti ucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Mulyadi Hamid, SE., M.Si selaku Rektor Universitas Fajar.
2. Ibu Dr. Hj. Yusmanizar, S.Sos., M.I.Kom selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu-ilmu Sosial Universitas Fajar.
3. Ibu Yasmi, S.E., M.Si., Ak.,CA., CTA., ACPA selaku Ketua Prodi S1 Akuntansi Universitas Fajar.
4. Ibu Andi Dian Novita, S.ST., M.Si selaku Penasehat Akademik
5. Suami saya tercinta yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Terima kasih kepada teman-teman Akuntansi angkatan 2017 yang telah membantu dan memberikan semangat selama mengerjakan skripsi ini.

7. Dan semua pihak yang tidak sempat penulis sebutkan satu per satu yang telah membantu selama menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna, baik dalam penyusunan tata bahasa maupun dalam penyajian telah mendapatkan bantuan dari berbagai pihak. Hal tersebut karena keterbatasan wawasan dan pengalaman yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kesediaan dari berbagai pihak untuk memberikan kritik dan saran yang membangun.

Apabila terdapat kesalahan dalam skripsi ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis. Besar harapan penulis agar kiranya skripsi ini dapat bermanfaat bagi banyak pihak.

Makassar, 08 Maret 2023

Penulis

ABSTRAK

ANALISIS *COST PLUS PRICING* DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL MOBIL BEKAS RENTAL (Studi Pada PT. Bumi Jasa Utama Makassar Tahun 2022)

**Afriani Dzulhidjah,
Herawati Dahlan**

Penelitian ini bertujuan untuk i) mengetahui harga pokok penjualan mobil bekas rental dan ii) mengetahui penentuan harga jual mobil bekas rental dengan menggunakan pendekatan metode *cost plus pricing*. Penelitian ini dilakukan di rentang bulan Januari 2023 sampai dengan bulan Februari 2023 di Kantor Pusat PT. Bumi Jasa Utama (Kallatransport & Logistik) yang beralamat di Jalan Perintis Kemerdekaan Km. 16 No. 24, Kota Makassar, Sulawesi Selatan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif.

Penelitian ini menunjukkan bahwa perhitungan harga pokok penjualan mobil bekas pada PT. Bumi Jasa Utama dihitung dengan menjumlahkan nilai buku ditambah dengan seluruh biaya-biaya variabel mobil bekas maka dari hasil perhitungan HPP tersebut dapat dihitung harga jual dengan menggunakan metode *cost plus pricing* dengan ketentuan *mark up* biaya 40% berdasarkan kebijakan perusahaan. Dari hasil olah data penelitian terdapat perbandingan harga jual mobil bekas yang relatif berdasarkan perhitungan *cost plus pricing* dengan harga jual berdasarkan penentuan perusahaan yakni terdapat selisih penurunan harga jual untuk mobil bekas merek Avanza, Hilux dan Innova sedangkan selisih kenaikan harga jual terdapat pada mobil bekas merek Calya dan Fortuner. Hal ini dikarenakan manajemen penentuan harga jual oleh perusahaan pada akhirnya berpatokan pada harga yang ada dipasaran dan penawaran konsumen yang sangat relatif sehingga dapat bersaing secara kompetitif.

Kata Kunci: *Cost Plus Pricing*, Harga Pokok Penjualan, Harga Jual

ABSTRACT

COST PLUS PRICING ANALYSIS IN DETERMINING PRICE OF USED RENTAL CARS (Study At PT. Bumi Jasa Utama Makassar Year 2022)

**Afriani Dzulhidjah,
Herawati Dahlan**

This study aims to i) determine the selling price of used rental cars and ii) determine the selling price of used rental cars using the cost plus pricing method approach. This research was conducted in the range from January 2023 to February 2023 at the Head Office of PT. Bumi Jasa Utama (Kallatransport & Logistics) which is located at Perintis Kemerdekaan Km. 16 No. 24 street, Makassar City, South Sulawesi. The research method used is a quantitative descriptive method.

This study shows that the calculation of the cost of selling used cars at PT. Bumi Jasa Utama is calculated by adding up the book value plus all the variable costs of used cars, so from the results of the HPP calculation, the selling price can be calculated using the cost plus pricing method with a 40% mark up cost based on company policy. From the results of research data processing, there is a comparison of the selling prices of used cars which are relatively based on cost plus pricing calculations with selling prices based on company determination, namely there is a difference in the decrease in selling prices for used cars for the Avanza, Hilux and Innova brands, while the difference in the increase in selling prices is for used cars for the Calya brand. and Fortuners. This is because the management of determining the selling price by the company is ultimately based on market prices and consumer offers which are very relative so that they can compete competitively.

Keywords: Cost Plus Pricing, Cost of Goods Sold, Selling Price

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Kegunaan Penelitian.....	7
1.4.1 Kegunaan Teoritis	7
1.4.2 Kegunaan Praktis.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Akuntansi Biaya	9
2.2 Pengertian Harga Pokok Penjualan	11
2.2.1 Metode Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP)	11
2.2.2 Penentuan Harga Jual	14
2.2.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual	16
2.2.4 Metode Penentuan Harga Jual.....	17
2.3 <i>Mark Up</i>	19
2.4 Pengertian Aset Tetap	20
2.4.1 Pengelompokan Aset Tetap	20
2.4.2 Metode Penyusutan Aset Tetap	22
2.5 Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) Aset Tetap	24
2.6 Penelitian Terdahulu.....	26
2.7 Kerangka Pemikiran	28
BAB III METODE PENELITIAN	29
3.1 Rancangan Penelitian.....	29
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian	30
3.3 Jenis dan Sumber Data	30
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	31
3.5 Analisis Data.....	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	35
4.1 Sejarah Singkat Perusahaan	35
4.2 Visi, Misi dan Nilai Perusahaan.....	36

4.3 Struktur Organisasi	37
4.4 Hasil Penelitian	40
4.4.1 Deskripsi Mobil Bekas Rental.....	40
4.4.2 Kalkulasi Biaya Perolehan Mobil bekas.....	42
4.4.3 Perhitungan Harga Pokok Penjualan Mobil Bekas	44
4.4.4 Perhitungan Harga Jual Berdasarkan Metode <i>Cost Plus Pricing</i>	52
4.5 Pembahasan.....	53
4.5.1 Penentuan Harga Pokok Penjualan Mobil Bekas Rental PT. Bumi Jasa Utama.....	53
4.5.2 Penentuan Harga Jual Mobil Bekas Rental PT. Bumi Jasa Utama Berdasarkan Metode <i>Cost Plus Pricing</i>	54
4.5.3 Perbandingan Harga Jual Berdasarkan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> Dengan Harga Jual Berdasarkan Metode PT. Bumi Jasa Utama.....	56
BAB V PENUTUP	58
5.1 Kesimpulan	58
5.2 Saran.....	59
DAFTAR PUSTAKA	60
DAFTAR LAMPIRAN.....	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Bagan Kerangka Pemikiran28
Gambar 4.1	Struktur Organisasi PT. Bumi Jasa Utama37

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Harga Jual Mobil Bekas Rental PT. Bumi Jasa Utama 2022.....	5
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu.....	26
Tabel 4.1	Volume Penjualan Mobil Bekas Rental PT. Bumi Jasa Utama 2022.....	42
Tabel 4.2	Data Nilai Buku Mobil Bekas Rental PT. Bumi Jasa Utama 2022.....	43
Tabel 4.3	Data Biaya Variabel Mobil Bekas Rental PT. Bumi Jasa Utama 2022	44
Tabel 4.4	Hasil Perhitungan HPP Mobil Bekas Rental Merek “Avanza”	46
Tabel 4.5	Hasil Perhitungan HPP Mobil Bekas Rental Merek “Hilux”	47
Tabel 4.6	Hasil Perhitungan HPP Mobil Bekas Rental Merek “Innova”	49
Tabel 4.7	Hasil Perhitungan HPP Mobil Bekas Rental Merek “Calya”	50
Tabel 4.8	Hasil Perhitungan HPP Mobil Bekas Rental Merek “Fortuner”	51
Tabel 4.9	Hasil Perhitungan Harga Jual Berdasarkan <i>Cost Plus Pricing</i>	53
Tabel 4.10	Perbandingan Harga Jual Metode <i>Cost Plus Pricing</i> dengan Harga Jual Metode PT. Bumi Jasa Utama 2022.....	57

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Hasil Wawancara Penelitian
- Lampiran 2. Master Data Penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini, ada banyak perusahaan-perusahaan besar yang menggunakan jasa rental mobil untuk memenuhi kebutuhan akan kendaraan operasional yang berguna untuk mengantar barang ataupun manusia. Hal ini dikarenakan menggunakan jasa rental mobil mempunyai banyak keuntungan untuk sebuah perusahaan. Mulai dari biaya pengeluaran yang tidak terlalu besar, tak perlu mengurus biaya asuransi, biaya surat-surat hingga lebih hemat biaya perawatan. Hal ini tentunya sangat efektif dan efisien sehingga lebih menguntungkan dibandingkan harus membeli kendaraan operasional untuk sebuah perusahaan.

Perusahaan rental mobil dalam kegiatan usahanya guna mengutamakan pelayanan kepada konsumennya, maka pihak manajemen perusahaan rental mobil hendaknya peka terhadap keakuratan informasi tentang data mobil dari segi jenis, fungsi, spesifikasi dan seluruh komponen informasi mobil yang akan disewakan harus memenuhi standar kebutuhan yang dibutuhkan oleh konsumennya. Perusahaan di industri persewaan mobil selalu melakukan pembaruan untuk menyediakan mobil terbaru mengingat perkembangannya, bisnis perusahaan, dan kemungkinan meningkatnya persaingan di industri. Selain perkembangan zaman yang semakin pesat, pabrikan menawarkan berbagai macam model dan merk mobil. Sehingga para pengusaha penyewaan mobil tertarik dan termotivasi untuk menjual mobil sewaan lama mereka dan membeli yang baru karena banyaknya mobil baru yang keluar dan meningkatnya jumlah iklan mobil terbaru. Akibatnya, sisa pemakaian rental akan menghasilkan kendaraan bekas yang masih bisa dibeli oleh konsumen lainnya. Oleh karenanya

bisnis rental mobil selain mendapatkan keuntungan dari penyewaan mobil juga bisa mendapatkan keuntungan dari penjualan mobil bekas rentalnya.

Salah satu yang menjadi tujuan bagi setiap perusahaan, tidak lain untuk mencapai laba yang optimal. Produktifitas penjualan sangat berpengaruh dalam menghasilkan laba perusahaan. Keputusan perusahaan mengenai harga jual sangat penting karena akan berdampak tidak hanya pada laba yang dapat direalisasikan tetapi juga pada kemampuan perusahaan untuk terus beroperasi. Setiap kebijakan penetapan harga bisnis idealnya harus dapat memulihkan semua biaya untuk menghasilkan keuntungan. Penetapan harga biasanya ditentukan oleh penawaran atau permintaan, tetapi biaya harus diperhitungkan untuk harga jual yang menguntungkan. Karena alokasi biaya terkait erat dengan penentuan harga pokok penjualan, untuk itu manajemen perusahaan harus memiliki perencanaan yang tepat.

“Harga pokok penjualan adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga pokok penjualan”(Sujarweni, 2016). “Saat barang dagangan dijual, nilai transaksi penjualan ini akan dilaporkan sebagai pendapatan penjualan dan harga pokok penjualan akan diakui sebagai beban yang disebut harga pokok penjualan”(Hery, (2015). Perusahaan menggunakan metode harga pokok penjualan untuk menentukan harga pokok produk yang akan dijual. Jika harga pokok penjualan diketahui, manajemen perusahaan dapat menggunakan strategi penetapan harga tertentu untuk menentukan harga jual.

Menurut Kotler dan Keller (dalam Sujarweni, 2016), harga jual adalah harga yang dibebankan oleh suatu produk atau jasa atau nilai yang diserahkan konsumen sebagai imbalan atas manfaat dari memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Menurut Mulyadi (2012), harga jual secara teoritis harus dapat

menutupi semua biaya dan keuntungan yang wajar. Biaya produksi dikurangi *mark up* inilah yang membentuk harga jual. Untuk menetapkan harga jual produk, manajer penentu harga jual perusahaan memerlukan data biaya yang lengkap. Menurut Mulyadi (2015), metode untuk menentukan harga jual normal, juga dikenal sebagai metode *cost plus pricing*, perhitungan harga jual dengan penambahan biaya masa depan dengan persentase *mark-up* (ditambah total biaya) tertentu.

Beberapa penelitian terdahulu dengan menggunakan metode *cost plus pricing* untuk menentukan harga jual produk. Christianti Natalia Soei dkk, (2014) melakukan penelitian sebelumnya pada perusahaan furnitur UD. Sinar Sakti. Penelitiannya bertujuan untuk mempelajari bagaimana pelaku bisnis menggunakan pendekatan *cost plus pricing* untuk menetapkan harga jual produk pada UD. Sinar Sakti. Berdasarkan temuan penelitiannya, harga jual UD. Sinar Sakti masih menggunakan metode harga relatif atau harga jual yang ditetapkan produsen saat menghitung HPP. Artinya harga jual yang ditetapkan perusahaan lebih tinggi dari harga jual yang dihitung dengan metode *cost plus pricing* karena perusahaan tidak memperhitungkan semua biaya yang berhubungan dengan produksi. Penelitiannya menunjukkan bahwa bisnis di industri furnitur akan mendapat manfaat besar dari penggunaan strategi *cost plus pricing*. Sedangkan penelitian Niken Cahyaningtias S. (2015) yang berjudul "Analisis Penetapan Harga Pokok Penjualan Mobil Bekas Pada PT. Amanah Finance". Penelitiannya bertujuan untuk menentukan penetapan HPP mobil bekas PT. Amanah Finance agar berhasil memaksimalkan keuntungan penjualan. Risetnya mengungkapkan bahwa hasil perhitungan HPP perusahaan terbilang tinggi. Berdasarkan analisis, jumlah penjualan mencapai 90%, dan harga jual rata-rata 40% lebih tinggi dari

HPP. Hal ini menunjukkan bahwa perhitungan laba yang diperoleh PT. Amanah Finance telah mencapai tingkat optimal dalam penjualan mobil bekasnya.

PT. Bumi Jasa Utama adalah perusahaan sub bisnis unit dari Kalla Group di Makassar yang dikenal dengan nama Kallatransport & Logistik. PT. Bumi Jasa Utama bergerak dalam bisnis utamanya yaitu penyewaan kendaraan berupa mobil dengan melalui proses pengadaan (tender) atau penyewaan langsung dan jasa logistik. Adapun salah satu kegiatan bisnis lainnya yaitu penjualan mobil bekas. Dalam kegiatan bisnisnya PT. Bumi Jasa Utama menawarkan berbagai pilihan sewa untuk layanan transportasinya, termasuk sewa tahunan, bulanan, dan harian. Selain itu, perusahaan menawarkan layanan pengemudi bersertifikat, terintegrasi, dan diasuransikan. Sinergi bisnis antar perusahaan Kalla Group, Kallatransport tentunya bekerja sama dengan PT. Hadji Kalla Toyota dengan menyediakan berbagai pilihan mobil yang komprehensif dengan merek Toyota, seperti: Avanza, Innova, Calya, Fortuner, Hilux, Camry Sedan, Toyota Alphard, dan mobil merek Toyota lainnya.

Mobil unit baru dari pabrikan Toyota yang disewakan oleh Kallatransport kepada konsumennya adalah merupakan aset tetap bagi perusahaannya yang harus senantiasa terpelihara selama masa penyewaannya baik dari segi perawatan mobil itu sendiri maupun dari segi administrasi dan ataupun surat-suratnya. Dalam hal ini juga, mobil yang disewakan selama masa sewanya akan mengalami beban depresiasi atau penyusutan. Mobil yang disewakan sebagai aset tetap perusahaan tentunya merupakan suatu hal yang memiliki nilai ekonomi.

“Aset tetap adalah aset perusahaan yang berwujud, memiliki manfaat ekonomi lebih dari satu tahun, dan diperoleh perusahaan untuk menjalankan kegiatan perusahaan, bukan untuk dijual kembali,” (Mulyadi, 2016). Adapaun

pengelompokan aset tetap menurut Baridwan (2014), berikut adalah kategori aset tetap: 1) Aset tetap yang memiliki umur yang tidak terbatas; 2) Aset tetap yang memiliki umur terbatas tetapi dapat diganti dengan aset sejenis; dan 3) Aset tetap memiliki umur yang terbatas tetapi tidak dapat digantikan dengan aset sejenis.

Mobil - mobil rental yang dimiliki PT. Bumi Jasa utama merupakan sebagai aset tetap dalam kelompok aset tetap yang memiliki umur terbatas dan dapat diganti dengan mobil baru atau aset yang serupa dengannya ketika mobil tersebut telah selesai masa sewanya. Dengan berjalannya usaha PT. Bumi Jasa Utama dalam pencatatan asetnya akan menghitung biaya penyusutan mobil sewa tersebut sehingga setiap merek mobil memiliki nilai pembukuan sampai pada saat periode mobil tersebut akan dijual kepada konsumen mobil bekas. Adapun dalam penelitian ini terlebih dahulu dapat dilihat data harga jual mobil bekas rental pada PT. Bumi Jasa Utama periode tahun 2022 sebagai berikut:

Tabel 1.1
Data Harga Jual Mobil Bekas Rental
PT. Bumi Jasa Utama Tahun 2022

No	Merek Mobil	Harga Beli (Perolehan)	Tahun Mobil	Harga Jual (<i>Net Price</i>)
1	AVANZA	Rp 205,000,000	2017	Rp 120,000,000
2	HILUX	Rp 406,000,000	2017	Rp 230,000,000
3	INNOVA	Rp 348,000,000	2016	Rp 195,000,000
4	CALYA	Rp 157,000,000	2017	Rp 85,000,000
5	FORTUNER	Rp 700,000,000	2017	Rp 280,000,000

Sumber : PT. Bumi Jasa Utama, 2022

Dari data tabel diatas menunjukkan harga jual mobil bekas rental PT. Bumi Jasa Utama di periode tahun 2022 relatif berbeda-beda tiap merek dan tahun perolehannya. Hal ini menjadi fenomena yang semakin menarik bagi peneliti

terdorong untuk ingin mengetahui bagaimana PT. Bumi Jasa utama dalam menetapkan harga jual mobil bekasnya.

Keputusan harga jual yang ditetapkan PT. Bumi Jasa Utama, akan dapat mempengaruhi laba yang diinginkan dan sangat penting untuk kelangsungan hidup bisnisnya. Jika harga jual ditetapkan terlalu rendah, usaha akan menurun kemampuannya untuk terus beroperasi, yang dapat menyebabkan kerugian berkelanjutan. Sebaliknya, kemungkinan konsumen juga akan lari jika harga jual terlalu tinggi. Oleh karenanya bisnis penjualan mobil bekas PT. Bumi Jasa Utama idealnya memerlukan kontrol yang lebih ketat atas biaya dan investasi usaha untuk menetapkan harga jual yang sesuai. Penetapan harga jual *cost plus pricing* atau harga jual normal pada PT. Bumi Jasa Utama dengan memperhitungkan seluruh komponen biaya ditambah dengan *mark up* yang telah ditentukan.

Penelitian ini dilakukan yakni untuk mengevaluasi penerapan dalam menentukan harga jual mobil bekas pada PT. Bumi Jasa Utama berdasarkan pendekatan *cost plus pricing*, sehingga pada hasil penelitian ini akan mendapatkan perbandingan hasil perhitungan penentuan harga jual yang diterapkan oleh perusahaan dengan hasil perhitungan penentuan harga jual menggunakan metode *cost plus pricing*.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis akan melakukan penelitian atas kegiatan bisnis pada PT Bumi Jasa Utama, yaitu salah satu perusahaan rental mobil di Makassar yang juga berbisnis penjualan mobil bekas rentalnya di Makassar. Oleh karena itu, penulis menyusun skripsi berdasarkan penelitian ini dengan memberikan judul **“Analisis Cost Plus Pricing Dalam Menentukan Harga Jual Mobil Bekas Rental (Studi Pada PT. Bumi Jasa Utama Makassar Tahun 2022)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana penentuan harga pokok penjualan mobil bekas rental pada PT. Bumi Jasa Utama.
2. Bagaimana menggunakan *cost plus pricing* sebagai metode dalam menentukan harga jual mobil bekas rental pada PT. Bumi Jasa Utama.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis harga pokok penjualan mobil bekas rental pada PT. Bumi Jasa Utama.
2. Untuk menganalisis penetapan harga jual mobil bekas rental pada PT. Bumi Jasa Utama dengan menggunakan metode *cost plus pricing*.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat kegunaan penelitian yang diharapkan oleh penulis yakni kegunaan teoritis dan kegunaan praktis.

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Manfaat teoritis yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu untuk memberikan pengetahuan dibidang akuntansi dengan menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh di bangku perkuliahan.

1.4.2 Kegunaan Praktis

1. Bagi Peneliti

Diharapkan penelitian ini dapat memperluas wawasan dan memberikan pengetahuan empiris kepada peneliti mengenai penerapan fungsi ilmu

akuntansi yang dipelajari melalui kegiatan perkuliahan pada semua tahapan penelitian.

2. Bagi Pihak Perusahaan

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi salah satu bentuk referensi bagi manajemen perusahaan untuk dipertimbangkan sebagai kebijakan dalam menentukan harga jual yang tepat.

3. Bagi Universitas

Memberikan informasi yang berguna bagi mahasiswa sehingga bisa digunakan dalam referensi menyusun proposal skripsi.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya memiliki banyak arti, satu di antara menurut (Mulyadi, 2015), Akuntansi biaya adalah suatu pengklasifiasian, pencatatan, pengikhtisaran, ringkasan dan penyajian biaya dengan cara tertentu, (Supriyono, 2012) juga mengatakan jika data biaya dengan menghasilkan akuntansi biaya yang berguna untuk manajemen perusahaan agar menjadi dasar mengambil keputusan manajemen untuk mendapatkan suatu tujuan.

Dari pemahaman kedua ahli tersebut, bisa disimpulkan bahwa akuntansi biaya adalah proses klasifikasi biaya dan proses pencatatan. Ini memberikan data sebagai keperluan untuk akuntansi dan manajemen keuangan dengan pengukuran serta dilaporkan data apa pun yang bersangkutan dengan biaya perolehan maupun penggunaan sumber daya sebuah organisasi. Akuntansi biaya dapat memperkenalkan perhitungan biaya persediaan dan harga pokok penjualan dalam menyajikan dan pengelolaan laporan laba atau rugi.

Tujuan akuntansi biaya adalah untuk memberikan informasi mengenai biaya produksi perusahaan. Perusahaan akan menggunakan informasi ini sebagai penentuan harga jual produk. Menurut (Sujarweni, 2016), akuntansi biaya memiliki tiga tujuan, yang meliputi:

a. Perencanaan biaya dan pengendalian biaya

Tujuannya adalah untuk pembelajaran akuntansi biaya untuk mendapatkan informasi biaya sebagai rencana biaya. Merencanakan biaya yang nantinya terjadi dimasa yang akan datang.

b. Pengambilan keputusan khusus

Artinya, akuntansi biaya menggunakan informasi biaya untuk mengambil keputusan yang berhubungan pada pemilihan macam alternative gerakan yang diambil oleh perusahaan.

c. Penentuan harga pokok produksi

Tujuan mempelajari akuntansi biaya adalah untuk mendapatkan informasi biaya untuk menentukan harga pokok yang digunakan oleh perusahaan, sehingga menentukan jumlah laba dan penentuan harga penjualan.

Sementara itu, tujuan akuntansi biaya menurut (Mulyadi,2015), dibagi menjadi tiga yang meliputi:

a. Pengendalian Biaya.

Tugas pengendalian biaya adalah meninjau yang dimana biaya aktual konsisten pada biaya yang telah diasumsikan.

b. Pengambilan Keputusan Khusus

Membuat keputusan konkret tentang masa depan. Oleh karena itu, informasi penting ketika membuat keputusan tertentu selalu terkait dengan informasi masa depan.

c. Penentuan Kost Produk

Akuntansi biaya terdiri dari menentukan biaya produk yang sudah dirancang agar dipenuhi kebutuhan eksternal bisnis.

Berdasarkan dua tujuan ahli akuntansi biaya, dapat disimpulkan bahwa tujuan akuntansi biaya adalah untuk belajar mengukur biaya dalam menentukan harga pokok, mencatat dan melaporkan informasi biaya yang digunakan, dan manajemen juga membutuhkan biaya sebagai alat perencanaan dan alat pemantauan keputusan yang konkret.

2.2 Pengertian Harga Pokok Penjualan

Menurut Sujarweni (2016), “harga pokok penjualan adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual”.

Menurut Hery (2015), “ketika barang dagangan di jual, nilai dari transaksi penjualan ini akan dilaporkan sebagai pendapatan penjualan dan harga pokok dari barang yang di jual akan diakui sebagai beban yang dinamakan harga pokok penjualan”.

Pendapat para ahli di atas dapat digunakan untuk menarik kesimpulan bahwa perhitungan HPP adalah perbandingan antara seluruh harga yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang dijual dengan hasil penjualan barang (nilai dan harga jual), atau bahwa harga pokok penjualan dapat diartikan sebagai harga perolehan barang yang dijual. Setidaknya ada dua keuntungan dari penetapan harga pokok penjualan yaitu: sebagai patokan untuk menentukan harga jual dan untuk menentukan keuntungan yang diinginkan perusahaan.

Pada umumnya dikalangan bisnis, apabila harga jual suatu produk lebih besar dari harga pokok penjualan produk tersebut, maka akan diperoleh laba, sedangkan apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Oleh sebab itu penentuan harga pokok penjualan merupakan masalah yang perlu diperhatikan dengan serius, sebab menyangkut kelangsungan hidup atau kontinuitas perusahaan, oleh karena itu perlu dilakukan perhitungan yang tepat dan teliti.

2.2.1 Metode Pehitungan Harga Pokok Penjualan (HPP)

Harga pokok penjualan yang tepat akan menentukan harga jual secara akurat, oleh karena itu perhitungan harga pokok penjualan sangat penting. Setiap

perusahaan, baik itu perusahaan manufaktur, perusahaan dagang, maupun perusahaan jasa, tetap dituntut untuk menentukan kebijakan penentuan harga pokok, meskipun sebenarnya penentuan harga pokok cukup menantang. Berikut beberapa metode perhitungan harga pokok yaitu:

1. Metode Perhitungan Harga Pokok Produksi

Dalam menentukan harga pokok, menurut Mulyadi (2015), menyatakan bahwa secara garis besar terdapat dua macam alternatif metode perhitungan harga pokok yaitu : metode penentuan harga pokok produk penuh (*Full Costing*) dan metode penentuan harga pokok variabel (*Variabel Costing*).

a. Metode *Full Costing*

Full costing merupakan metode penentuan harga pokok yang menghitung semua unsur biaya yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* baik yang berperilaku variabel maupun bersifat biaya tetap. Penentuan harga pokok penjualan dengan menggunakan pendekatan *full costing* dapat dihitung dengan menjumlahkan seluruh unsur - unsur biaya produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead* pabrik variabel dan biaya *overhead* pabrik tetap) ditambah dengan biaya non produksi (biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum lainnya), maka dari penjumlahan semua biaya tersebut akan menghasilkan harga pokok penuh.

b. Metode *Variabel Costing*

Variabel costing ialah salah satu metode penentuan harga pokok yang perhitungannya hanya memperhatikan biaya produksi yang sifatnya

variabel kedalam harga pokok produksinya. HPP dihitung menggunakan pendekatan *variabel costing* dapat dihitung dengan menjumlahkan seluruh unsur biaya harga pokok produksi variabel (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik variabel) ditambah dengan biaya non produksi variabel (biaya pemasaran variabel, biaya administrasi dan umum variabel) dan biaya tetap (biaya *overhead* pabrik tetap, biaya pemasaran tetap, biaya administrasi dan umum), maka akan menghasilkan harga pokok produksi variabel.

2. Metode Perhitungan Harga Pokok Penjualan

Untuk menghitung harga pokok penjualan dirumuskan sebagai berikut, menurut Sujarweni (2016), "harga pokok penjualan sama dengan persediaan awal dikurangi pembelian bersih dikurangi persediaan akhir."

- a. Persediaan barang awal yang dimaksud ialah persediaan awal barang jadi yang tersedia pada awal tahun. Datanya diperoleh dari neraca akhir tahun sebelumnya.
- b. Pembelian bersih adalah pembelian barang dagangan yang akan dijual pada pelanggan, pembelian bersih merupakan salah satu komponen dalam harga pokok penjualan.
- c. Persediaan akhir yang dimaksud ialah persediaan akhir barang jadi yang tersisa pada akhir periode. Datanya diperoleh dari hasil perhitungan fisik yang ada digudang pada akhir tahun berjalan.

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa penentuan harga pokok produk oleh perusahaan manufaktur atau perdagangan berfungsi sebagai dasar untuk menetapkan harga penawaran pasar dan pendapatan penjualan.

Sementara situasinya berbeda untuk bisnis jasa, harga pokok penjualan jasa atau juga dikenal dengan istilah *cost of revenue* atau harga pokok pendapatan, didasarkan pada model bisnis perusahaan, dan komponen biaya yang termasuk dalam elemen harga pokok sangat relatif. Hal ini disebabkan karena perusahaan jasa merupakan badan hukum yang memperdagangkan jasa sebagai ganti produk dalam perusahaan manufaktur dan perdagangan.

2.2.2 Penentuan Harga Jual

Mulyadi (2012) menyatakan bahwa pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *mark-up*.

Dalam mencapai laba yang diinginkan oleh sebuah perusahaan, manajer penentu harga jual memiliki peran begitu penting, hal tersebut tentunya berkaitan erat terhadap produktifitas dan peningkatan penjualan karena akan dapat mempengaruhi laba yang dihasilkan perusahaan. Oleh karenanya agar dapat menentukan harga jual yang sesuai dan tepat, perlu dihitung dengan sebenar-benarnya, selalu dievaluasi dan disesuaikan dengan kondisi yang sedang dihadapi perusahaan. Dengan demikian penentuan harga jual dalam hal ini tidak begitu mudah dan juga tidak begitu sulit, apabila harga jual terlalu rendah akan memungkinkan merugikan perusahaan, sebaliknya apabila terlalu tinggi juga akan dapat berakibat menurunnya volume penjualan.

Dengan demikian penentuan harga jual terhadap sebuah produk merupakan suatu hal yang sangat penting di setiap perusahaan karena harga jual merupakan sebagai penentu kebijakan – kebijakan dalam keputusan manajemen perusahaan Kotler dan Keller (dalam Sujarweni, 2016) mengemukakan bahwa tujuan penentuan harga jual, yaitu:

1. Kelangsungan hidup

Jika sebuah perusahaan memiliki terlalu banyak kapasitas, banyak persaingan, atau perubahan dalam apa yang diinginkan pelanggan, perusahaan dapat fokus untuk bertahan dalam bisnisnya. Mereka sering menurunkan harga untuk menjaga pasokan dan operasi pabrik. Kelangsungan hidup lebih penting daripada keuntungan. Bisnis dapat terus beroperasi selama harga menutupi beberapa biaya tetap dan beberapa biaya variabel. Namun, bertahan hidup hanyalah tujuan sementara. Bisnis harus mampu meningkatkan nilainya dalam jangka panjang.

2. Laba sekarang maksimum

Harga yang dikenakan banyak bisnis dirancang untuk memaksimalkan keuntungan mereka saat ini. Mereka memilih harga yang akan menghasilkan laba, arus kas, atau laba atas investasi terbesar dengan memperkirakan permintaan dan biaya terkait sebagai alternatif harga.

3. Pendapatan sekarang maksimum

Beberapa bisnis menetapkan harga sehingga mereka dapat menghasilkan keuntungan paling banyak dari penjualan. Satu-satunya persyaratan untuk memaksimalkan pendapatan adalah perkiraan fungsi permintaan. Manajer perusahaan percaya bahwa dengan meningkatkan pangsa pasar dan memaksimalkan keuntungan merupakan strategi perusahaan dalam untuk tujuan jangka panjang.

4. Pertumbuhan penjualan maksimum

Meningkatkan penjualan unit diharapkan dapat meminimalkan pengeluaran biaya per unit. Hal ini karena memiliki imbal hasil biaya per unit yang lebih rendah dan laba jangka panjang yang lebih tinggi. Hal ini

dilakukan dengan menentukan apakah harga wajar dibandingkan dengan harga terendah. Ini adalah harga pertama per titik penetrasi.

5. *Skimming* pasar maksimum

Skimming pasar hanya mungkin bila ada banyak pembeli yang memiliki permintaan tinggi, biaya per unit untuk memproduksi dalam jumlah kecil tidak terlalu tinggi untuk mengurangi keuntungan harga maksimum yang dapat diambil pasar, dan harga tinggi tidak menarik lebih banyak pesaing atau memberikan kesan bahwa produk tersebut lebih baik.

6. Kepemimpinan mutu produk

Ada kemungkinan perusahaan ingin memimpin pasar dalam hal kualitas produk dengan memproduksi barang berkualitas tinggi dengan harga lebih tinggi dari para pesaingnya. Tingkat pengembalian akan lebih tinggi daripada rata-rata industri untuk barang dengan kualitas dan harga yang lebih tinggi.

2.2.3 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual

Menurut Kotler dan Keller (dalam Sujarweni, 2016) mengemukakan bahwa keputusan penetapan harga jual produk oleh sebuah perusahaan dipengaruhi oleh dua faktor baik dari faktor internal maupun dari faktor eksternal, yaitu:

1. Faktor Internal.

Faktor Internal yang mempengaruhi penetapan harga jual meliputi:

- a. Tujuan perusahaan
- b. Strategi bauran pemasaran
- c. Biaya
- d. Pertimbangan organisasi

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal yang mempengaruhi keputusan penetapan harga jual meliputi:

- a. Pasar dan permintaan
- b. Biaya, harga, dan penawaran pesaing
- c. Keadaan perekonomian

Dengan demikian dapat dipahami bahwa secara garis besar terdapat dua faktor yang mempengaruhi kebijakan perusahaan dalam penetapan harga jual yakni faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal merupakan suatu kebijakan atau strategi dari manajemen bisnis itu sendiri, sedangkan faktor eksternal merupakan kondisi persaingan usaha.

2.2.4 Metode Penentuan Harga Jual

Harga jual adalah merupakan sejumlah kompensasi (uang ataupun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa. Perusahaan selalu menetapkan harga produknya dengan harapan produk tersebut laku terjual di pasaran dan akan memperoleh laba yang maksimal.

Mulyadi (2015), mengatakan ada beberapa metode yang digunakan dalam menentukan harga jual, yaitu: penentuan harga jual normal (*cost plus pricing*), penentuan harga jual tipe biaya (*cost type contract*), penentuan harga jual khusus, dan penentuan harga jual yang diatur oleh pemerintah.

1. Penentuan harga jual normal (*cost plus pricing*).

Dalam keadaan normal, manager suatu perusahaan dalam menentukan harga jual memerlukan informasi biaya penuh sebagai dasar penetapan harga jual suatu produk. Metode penentuan harga jual normal biasa disebut dengan istilah *cost plus pricing*, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu presentase *mark*

up (ditambah diatas jumlah biaya) yang dihitung dengan formula tertentu. Metode penentuan harga jual produk dalam keadaan normal atau *cost plus pricing* ini ditentukan dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Cost Plus Pricing} = \text{HPP} + (\% \text{ Mark Up} \times \text{HPP})$$

2. Penentuan harga jual tipe biaya kontrak (*cost type contract*).

Cost type contract adalah kontrak pembuatan suatu produk yang pihak pembeli setuju untuk membeli produk tersebut pada harga yang didasarkan pada total biaya sesungguhnya yang dikeluarkan oleh produsen, dengan laba yang dihitung sebesar presentase tertentu dari total biaya tersebut.

3. Penentuan harga jual pesanan khusus (*special order pricing*).

Perusahaan biasanya memiliki pelanggan prioritas yang memesan produknya secara khusus. Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan diluar pesanan reguler. Biasanya harga yang diminta pelanggan adalah harga dibawah harga jual normal, karena biasanya pesanan khusus mencakup jumlah yang besar dan mendapatkan pelayanan khusus dari perusahaan, sehingga penentuan harga jual pada pesanan khusus akan berdampak langsung terhadap laba.

4. Penentuan harga jual yang diatur Pemerintah

Produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang bersifat kebutuhan pokok konsumsi yang beredar di masyarakat suatu negara merupakan diatur dengan peraturan pemerintah. Dengan demikian bahwa harga jual produk atau jasa yang dihasilkan untuk kebutuhan pokok masyarakat luas seperti: sembako, air, listrik, telepon, transportasi, dan jasa pos akan diatur dengan peraturan pemerintah. Sedangkan harga jual produk dan jasa

perusahaan diluar pemerintah tersebut ditentukan berdasarkan biaya penuh ditambah dengan laba yang dihasilkan.

2.3 *Mark Up*

Rasyid (2022), menyatakan “*mark up* adalah peningkatan harga yang telah ditambahkan pada biaya dari sebuah produk untuk menentukan harga jual produk tersebut”. Ziqri (2022), mengemukakan “*mark up* adalah harga tambahan terhadap total biaya barang atau jasa yang memberi penjualan keuntungan”.

Dapat disimpulkan menurut uraian pendapat di atas, *mark up* merupakan kenaikan harga yang ditambahkan pada harga pokok suatu produk untuk menentukan harga jualnya. Untuk itu, metode perhitungan harga dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan yang dianggap paling mudah, praktis, dan paling banyak digunakan adalah *mark-up*.

Dengan demikian, *mark up* merupakan strategi dalam dunia bisnis untuk meningkatkan harga dengan para kompetitor sejenis. Dengan menerapkan strategi *mark up* yang tepat, bisnis tentu akan menjadi pilihan bagi pembeli, karena dalam dunia bisnis, menetapkan harga jual yang kompetitif sangatlah krusial. Kesalahan penetapan *mark up* akan mengarah pada hal yang lebih serius. Seperti penetapan harga jual yang terlalu tinggi atau justru terlalu rendah. Harga produk yang menyimpang dapat mengakibatkan penjualan menurun drastis. Bahkan mungkin menyebabkan tidak adanya keuntungan.

Pada dasarnya semakin tinggi nilai *mark up*, maka semakin besar pendapatan yang perusahaan hasilkan. Perhitungannya biasanya dihitung dari harga eceran suatu produk dikurangi harga produksinya. Nilai *mark up* ditampilkan dalam bentuk persentase, maka untuk mengetahui nilai persentase dari kenaikan harga suatu produk, berikut rumus dan formula untuk menghitungnya :

$$\text{Persentase Mark Up} = ((\text{Harga Jual} - \text{Total Biaya}) / \text{Total Biaya}) \times 100$$

Sebagai contoh sederhana, ketika produk seharga Rp. 100.000 dijual dengan harga Rp. 130.000, berapakah persentase *mark up* nya?. Persentasenya adalah $((130.000 - 100.000) / 100.000) \times 100 = 0,3 \times 100 = 30\%$.

2.4 Pengertian Aset Tetap

Pengertian aset tetap memiliki definisi dari beberapa para ahli antara lain, menurut Mulyadi (2016) "Aset tetap adalah aset perusahaan yang memiliki wujud, mempunyai manfaat ekonomis lebih dari satu tahun, dan diperoleh perusahaan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan, bukan untuk dijual kembali". Sedangkan menurut Baridwan (2014) "Aset tetap adalah aset-aset yang berwujud bersifat relatif permanen dan digunakan dalam kegiatan-kegiatan perusahaan yang normal".

Rudianto (2012) "Aset tetap adalah barang berwujud milik perusahaan yang sifatnya relatif permanen yang dapat digunakan dalam kegiatan normal perusahaan, bukan untuk diperjualbelikan".

Berdasarkan beberapa definisi yang telah diuraikan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa aset tetap dapat diartikan sebagai aset-aset yang berupa harta berwujud yang dimiliki perusahaan secara fisik dapat dilihat dan digunakan untuk menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis operasional perusahaan dengan bernilai fungsi dan manfaat aset tersebut lebih dari satu tahun, dan umumnya tanpa diperjualbelikan.

2.4.1 Pengelompokan Aset Tetap

Aset tetap merupakan aset yang memiliki masa manfaat atau kegunaan lebih dari satu tahun. Adapun pengelompokan aset tetap menurut para ahli adalah sebagai berikut :

Menurut Baridwan (2014) pengelompokan aset tetap berdasarkan masa manfaat aset tersebut terdiri dari tiga jenis sebagai berikut :

1. Aset tetap pada umurnya tidak terbatas seperti tanah untuk letak perusahaan, pertanian, dan peternakan.
2. Aset tetap pada umurnya terbatas dan apabila sudah habis masa penggunaannya bisa diganti dengan aset yang sejenis, misalnya bangunan, mesin, alat-alat, mebel, kendaraan dan lain-lain.
3. Aset tetap yang umurnya terbatas dan apabila masa penggunaannya tidak dapat diganti dengan aset yang sejenis, misalnya sumber-sumber alam seperti tambang, hutan dan lain-lain.

Pengelompokan aset juga diungkapkan Rudianto (2012), bahwa aset tetap dapat dikelompokan dalam berbagai jenis yaitu:

1. Aset tetap yang umurnya tanpa batas, seperti tanah tempat kantor bangunan pabrik, tanah pertanian, tanah perkebunan, tanah peternakan, dan sebagainya. Aset tetap semacam ini dapat digunakan terus menerus selama yang diinginkan oleh perusahaan tanpa perlu diperbaiki atau diganti.
2. Aset tetap yang umurnya terbatas, seperti bangunan, mesin, mobil, komputer, furnitur, dan sebagainya memiliki masa manfaat yang terbatas dan dapat diganti saat habis masa berlakunya. Kategori kedua dari aset tetap ini mencakup aset dengan umur teknis dan ekonomis yang pendek. Oleh karena itu, aset tersebut harus diganti dengan aset lain jika secara ekonomi tidak menguntungkan (biayanya lebih besar daripada manfaatnya).

3. Aset tetap yang pada umurnya cukup lama akan tetapi jika sudah habis masa manfaatnya tidak dapat digantikan dengan aset sejenis. Lahan tambang dan hutan, misalnya, merupakan contoh aset tetap yang tidak dapat diganti setelah masa manfaatnya habis. Aset tetap ini sekali pakai dan tidak diperbaharui merupakan kategori ketiga karena aset itu sendiri, bukan wadah luarnya, yang dibutuhkan. Bahkan jika tidak ada lagi emas atau minyak di tanah tersebut, perusahaan pertambangan terus membeli atau berinvestasi di dalamnya karena emas dan minyak tersebut. Ya, hutan dapat ditanami kembali, tetapi hal itu akan sangat memakan waktu dan memberatkan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa pengelompokan aset tetap memiliki batas-batas umurnya sesuai manfaat yang dimiliki aset tersebut. Oleh karenanya setiap aset tetap yang dimiliki perusahaan dapat disusutkan sepanjang masa manfaat yang diestimasi. Penyusutan digunakan untuk aset tetap berwujud yang dapat diganti.

2.4.2 Metode Penyusutan Aset Tetap

Proses pengalokasian harga aktivasi aset tetap berwujud selama waktu yang bermanfaat dari penggunaannya dikenal sebagai penyusutan. Karena aktiva tetap berwujud, juga dikenal sebagai aset tetap, dapat disusutkan dengan berbagai cara, pemilihan metode penyusutan aset berwujud harus dipertimbangkan dengan cermat.

Dengan demikian aset tetap akan menjadi turun nilainya apabila sudah digunakan dalam periode tertentu. Untuk mengetahui besarnya penyusutan atau depresiasi dapat dihitung dengan metode tertentu. Menurut Baridwan (2014) metode-metode perhitungan depresiasi dalam akuntansi adalah sebagai berikut :

1. Metode Garis Lurus (*Straight Line Method*)

Metode garis lurus merupakan metode depresiasi yang paling sederhana dan banyak digunakan perusahaan. Dalam cara ini beban depresiasi tiap periode jumlahnya sama (kecuali kalau ada penyesuaian-penyesuaian). Beban depresiasi tiap tahun dapat dihitung dengan cara mengurangi harga perolehan dengan nilai sisa kemudian dibagi dengan taksiran umur kegunaan.

2. Metode Jam Jasa (*Service Hours Method*)

Pendekatan ini didasarkan pada gagasan bahwa aset, terutama mesin, akan lebih cepat rusak bila digunakan seluruhnya (penuh waktu) dibandingkan hanya sebagian (paruh waktu). Dengan cara ini, jam layanan digunakan untuk menghitung biaya penyusutan. Jumlah jam yang digunakan (digunakan) akan menentukan besar kecilnya biaya penyusutan berkala. Biaya penyusutan dapat dihitung dengan membagi perkiraan jumlah jam layanan dengan biaya layanan dibagi dengan nilainya.

3. Metode Hasil Produksi (*Productive Output Method*)

Masa manfaat aset diestimasi menggunakan metode ini dalam satuan unit produksi. Karena biaya penyusutan dapat dihitung dengan satuan produksi, maka penyusutan setiap periode akan berfluktuasi sejalan dengan fluktuasi hasil produksi. Penyusutan juga didasarkan pada jumlah produk yang dapat diproduksi karena suatu aset dimiliki untuk menghasilkan suatu produk. Pertama kali tarif penyusutan untuk setiap unit produk dihitung, biaya penyusutan berkala dapat dihitung. Setelah itu, jumlah produk yang dihasilkan selama jangka waktu tersebut akan dikalikan dengan tarif tersebut.

4. Metode Beban Berkurang (*Reducing Charge Methods*)

Pada metode ini artinya, biaya penyusutan tahun pertama akan lebih tinggi dari biaya tahun-tahun berikutnya. Premis dari strategi ini adalah bahwa aset baru dapat digunakan lebih efektif daripada aset lama. Biaya perawatan dan perbaikan juga tinggi. Dalam banyak kasus, aset baru membutuhkan lebih sedikit perawatan dan perbaikan dibandingkan aset lama. Jika metode ini digunakan, diperkirakan jumlah biaya penyusutan dan biaya perbaikan dan pemeliharaan relatif stabil dari tahun ke tahun. Hal ini dikarenakan pada tahun pertama jika depresiasi tinggi maka biaya perbaikan dan pemeliharaan rendah, dan pada tahun terakhir jika depresiasi tinggi maka biaya perbaikan dan pemeliharaan tinggi. Adapun jenis metode untuk menghitung beban depresiasi yang menurun dari tahun ke tahun, yaitu : Metode Jumlah Angka Tahun (*Sum of year's Digits Method*), Metode Saldo Menurun (*Declining Balance Method*), Metode Saldo Menurun Ganda (*Double Declining Balance*) dan Metode Tarif Menurun (*Declining Rate on Cost Method*).

2.5 Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) Aset Tetap

Warni (2016) dalam sebuah artikel di zahiraaccounting.com mengungkapkan bahwa sering kali, tidak ada perusahaan yang mau menjual aset tetapnya. Hal ini disebabkan aktiva tetap dibeli dengan maksud untuk digunakan untuk kelangsungan usaha sepanjang umur ekonomisnya, antara lain produksi, tempat usaha, peralatan kerja. Namun, perusahaan dapat memutuskan untuk menjual aset perusahaan karena beberapa alasan, antara lain:

1. Perusahaan menjual aktiva (aset tetapnya) untuk menambah modal guna keperluan bisnis atau untuk memenuhi kewajiban jangka pendek dan jangka panjang.
2. Adanya pergantian produk. Pergantian produk sejenis yang dilakukan oleh perusahaan dikarenakan produk atau peralatan tertentu memiliki nilai ekonomi sehingga kurang atau tidak bisa memberikan manfaat lagi.
3. Pergantian teknologi.
4. Perusahaan berhenti beroperasi dengan alasan tertentu.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Cahyaningtias (2014) yang berjudul “analisis harga pokok penjualan mobil bekas pada PT. Amanah Finance” dalam penelitiannya terdapat bahwa perhitungan HPP menggunakan metode *Full Costing* terhadap sebuah mobil bekas yang merupakan aset tetap perusahaan, adalah dengan rumus:

$$\text{HPP} = \text{Nilai buku} + \text{Biaya variabel (perolehan mobil bekas)}$$

Keterangan:

HPP = Harga Pokok Penjualan

Nilai Buku = Nilai aset yang dikurangi akumulasi penyusutan

Biaya variabel (perolehan mobil bekas) = unsur biaya yang melekat terhadap perolehan mobil bekas yang bersifat variabel (tidak tetap nilainya).

Senastri (2021) mengemukakan bahwa nilai buku atau *book value* adalah salah satu istilah yang sering digunakan di dalam akuntansi pembukuan. Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), nilai buku adalah suatu nilai aset perusahaan dicantumkan pada catatan informasi akun perakunan, tidak sama dengan nilai pasar, dan biasanya yang dicatat adalah harga saat suatu aset diperjualbelikan, yang pada akhirnya nilai aset tersebut akan dikurangi atau

didepresiasi dan pengurangan nilai tersebut akan dibebankan sebagai biaya untuk menentukan harga pokok penjualan.

2.6 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini sebagai bahan referensi dalam upaya peneliti untuk mencari perbandingan dan menemukan inspirasi baru untuk penelitiannya dan penelitian selanjutnya, disamping itu kajian terdahulu membantu penelitian dapat memposisikan penelitian serta menunjukkan orisinalitas dari penelitiannya.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian	Nama Peneliti	Hasil Penelitian
1.	Analisis Penentuan Harga Pokok Penjualan Mobil Bekas Pada PT. Amanah Finance (Periode : 2014-2015)	Niken Cahyaning tias S	<p>Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perhitungan HPP dan Laba yang diharapkan sehingga akan memperoleh harga jual yang tepat bagi perusahaan. Perhitungan HPP yang digunakan PT. Amanah Finance adalah $HPP = \text{Nilai Buku} + \text{Biaya perolehan mobil bekas}$.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Hasil analisis perhitungan HPP mobil tarikan yang dilakukan oleh PT. Amanah Finance relatif tinggi. 2. Dari hasil analisis HPP, penjualan mobil bekas PT. Amanah Finance selama tahun 2014 mencapai 90%. 3. Kemudian untuk perhitungan laba rugi, dari hasil analisis perhitungan penjualan mobil PT. Amanah Finance pada umumnya harga jual rata-rata 40% diatas harga pokok penjualan. Sehingga berdasarkan hasil perhitungan sudah mencapai laba optimal.

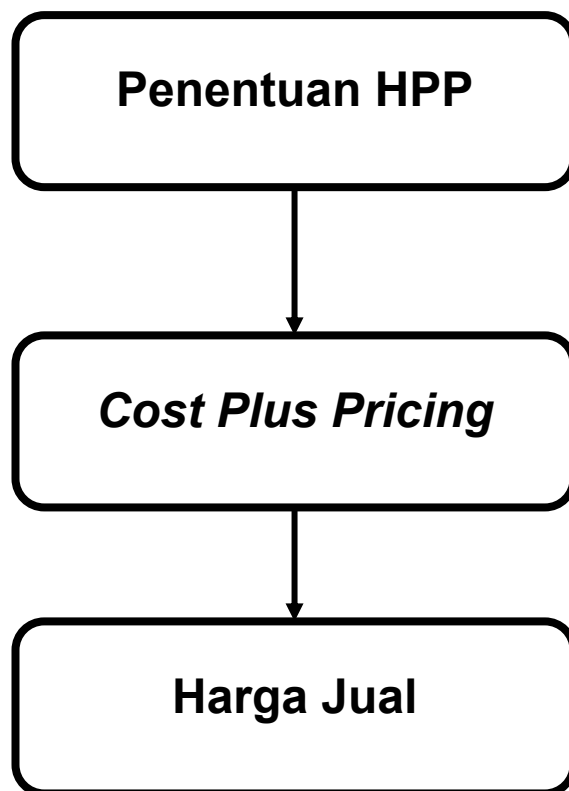
2.	Ipteks Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Normal (<i>Cost Plus Pricing</i>) Dalam Penentuan Harga Jual Jasa (Studi Kasus Pada Usaha Photocopy Gloria Manado Periode : 2018)	Winston Pontoh, Novi Swandari Budiarso	Penelitian ini mengkaji bagaimana penerapan metode harga jual normal dalam penentuan harga jual jasa pada usaha photocopy Gloria di Manado dengan tujuan untuk mencapai laba atau profit yang diinginkan oleh entitas bisnis. Hasil penelitian dari dasar menentukan laba yang diharapkan dapat mengambil nilai dari Tingkat Pengembalian Investasi (<i>Return on Investment – ROI</i>) atau Persentase Laba Kotor (<i>Gross Profit Margin – GPM</i>). Terdapat perbedaan yang cukup signifikan atas harga jual dengan menggunakan Mesin I dan Mesin II untuk dasar Tingkat Pengembalian Investasi (<i>Return on Investment – ROI</i>) dan Persentase Laba Kotor (<i>Gross Profit Margin – GPM</i>). Akan tetapi tidak begitu jauh berbeda untuk diterapkan pada harga jual dengan menggunakan Mesin III. Investasi pada Mesin III adalah investasi yang paling cepat pengembaliannya yaitu 1,97 per tahun.
3.	Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> Pada UD. Sinar Sakti (Periode : 2014)	Christianti Natalia Soei, Harijanto Sabijono, Treesje Runtu	UD. Sinar Sakti adalah perusahaan yang bergerak di bidang industri kayu kelapa yang memproduksi berbagai macam furniture. Dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana UD. Sinar Sakti menentukan harga jual produk dengan menggunakan metode <i>cost plus pricing</i> . Hasil penelitian Penetapan Harga jual yang ditetapkan UD. Sinar Sakti masih menggunakan metode harga jual yang ditetapkan oleh produsen atau menggunakan metode harga jual relatif, yaitu harga jual yang mengikuti pasaran yang telah ditetapkan oleh usaha-usaha dagang sejenis lainnya. Perusahaan tidak memperhitungkan setiap komponen-komponen biaya produksi sehingga harga jual yang ditetapkan perusahaan lebih tinggi daripada harga jual yang dihitung berdasarkan metode <i>cost plus pricing</i> . Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa metode <i>cost plus pricing</i> sangat tepat diterapkan pada perusahaan yang bergerak di bidang industri meubel.

Sumber : Data diolah, 2023

2.7 Kerangka Pemikiran

Peneliti dalam hal ini, memberikan kerangka pikir sebagai langkah-langkah identifikasi untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini, yang digambarkan sebagai berikut:

Gambar 1. Bagan Kerangka Pemikiran



Sumber : Data diolah, 2023

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Menurut Sugiyono (2017) metode penelitian adalah “ilmiah yang dilandaskan pengalaman serta jenis sistem untuk memperoleh data sesuai dengan tujuan tertentu”.

Dalam penelitian ini pendekatan yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Menurut Sugiyono (2017), pengertian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk menentukan nilai suatu variabel bebas, yang dapat berupa satu atau lebih variabel (variabel yang berdiri sendiri). Proses menggambarkan atau menggambarkan data yang telah dikumpulkan sebagaimana adanya tanpa maksud untuk menarik generalisasi atau kesimpulan dikenal dengan analisis deskriptif. sedangkan kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang didasarkan pada filosofi positivisme dan digunakan untuk penelitian pada populasi atau sampel tertentu. Teknik pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian. Analisis data kuantitatif dapat diartikan sebagai analisis yang bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan menguji hipotesis atau rumusan masalah.

Dalam penelitian ini, pendekatan-pendekatan yang dilakukan dengan mengamati secara seksama aspek-aspek tertentu yang berkaitan erat dengan masalah yang diteliti, sehingga dapat diperoleh data primer yang menunjang penyusunan laporan penelitian ini. Data-data yang diperoleh dalam penelitian ini akan diolah, dianalisis dan diproses dengan teori-teori yang telah dipelajari diperkuliahan, sehingga dapat memperjelas gambaran mengenai obyek yang diteliti, dan dari gambaran obyek tersebut dapat ditarik kesimpulan mengenai masalah yang diteliti.

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Dalam penelitian ini diperlukan data yang relevan dengan obyek yang diteliti. Dalam rangka pengumpulan data tersebut, penulis mengadakan penelitian dan pengumpulan data yang dilaksanakan di Kantor Head Office PT. Bumi Jasa Utama Jalan Perintis Kemerdekaan Km. 16 no. 24 Kota Makassar.

Waktu yang digunakan dalam penelitian ini selama kurang lebih dari 2 (dua) bulan lamanya yaitu dimulai pada bulan Januari tahun 2023 sampai dengan bulan Februari tahun 2023.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas dua jenis dan sumbernya, yakni:

1. Jenis Data

Jenis data menurut Sugiyono (2017) jenis data ada 2, yaitu data kualitatif dan kuantitatif. Kata, kalimat, atau gambar adalah jenis data yang merupakan data kualitatif. Sedangkan data kuantitatif, di sisi lain, adalah data numerik berupa angka-angka dan atau kuantitatif juga dapat berupa data kualitatif yang telah diberi skor.

- a. Data kualitatif, dalam penelitian ini adalah jenis data yang bukan dalam bentuk angka, baik secara lisan maupun tulisan yang diperoleh dari narasumber dari perusahaan yang akan diwawancarai. Biasanya berupa penjelasan kualitas dari sebuah fenomena, hal atau masalah.
- b. Data kuantitatif, dalam penelitian ini adalah jenis data dalam bentuk angka-angka yang diperoleh dari perusahaan berupa diskrit atau nominal-nominal berdasarkan kategorinya.

2. Sumber Data

Menurut Sugiyono (2017) sumber data dalam suatu penelitian terdiri atas data primer dan sumber data sekunder yakni:

- a. Sumber data primer merupakan pemilik informasi dengan digunakan teknologi wawancara secara mendalam serta intensif dengan memberikan informasi secara langsung terhadap pengumpulan data dimana tidak melalui perantara kepada responden. Data primer dalam penelitian ini yaitu data-data yang diperoleh dengan cara melakukan pengamatan langsung terhadap obyek penelitian pada perusahaan.
- b. Sumber data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data secara langsung untuk pengumpulan data, seperti melalui orang lain atau dokumen. Untuk penelitian ini, data sekunder yaitu data-data yang diperoleh dari informasi berbagai pihak atau media yang memiliki keterkaitan dengan perusahaan.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah dengan cara memperoleh informasi yang dibutuhkan untuk penelitian, teknik yang digunakan dalam penelitian ini antara lain:

1. Wawancara

Wawancara yaitu “mempertemukan dua orang yang saling memberikan informasi dan ide melalui tanya jawab, dengan hal ini maknanya didasarkan pada topik tertentu” (Sugiyono, 2017). Oleh karenanya peneliti sebelumnya harus menyiapkan beberapa pertanyaan yang akan ditanyakan kepada narasumber terkait penelitiannya. Wawancara dalam penelitian ini yaitu melakukan tanya jawab dengan bagian yang

berwenang atau karyawan bagian accounting di Head Office PT. Bumi Jasa Utama untuk mendapatkan data yang diperlukan untuk penyusunan laporan hasil penelitian.

2. Observasi

Menurut Sugiyono (2017) mengemukakan bahwa observasi adalah teknik pengumpulan data untuk mengamati perilaku manusia, proses kerja, dan gejala-gejala alam, dan responden. Observasi merupakan aktivitas penelitian yang bertujuan untuk pengumpulan data sesuai dengan pertanyaan melalui langkah-langkah pengamatan langsung dilapangan. Dalam penelitian ini, penulis melakukan kunjungan langsung ke Head Office PT. Bumi Jasa Utama untuk mengumpulkan data yang diperlukan.

3. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2017) dokumentasi adalah informasi kejadian masa lalu. Dokumen biasanya berupa gambar, maupun karya seseorang. Penggunaan dokumen sejak dahulu digunakan untuk sumber dalam pengujian, interpretasi dan pendugaa dalam penelitian. Penelitian ini juga mengambil data yang diperlukan dari dokumentasi-dokumentasi perusahaan yang ada.

3.5 Analisis Data

Setelah data terkumpul, selanjutnya data yang telah terkumpul tersebut dianalisis menggunakan teknik pengolahan data. Analisis yang dijabarkan dalam penelitian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan yang tercantum dalam rumusan masalah.

Analisis data menurut Sujarweni (2015) dapat diartikan sebagai upaya data yang sudah tersedia kemudian diolah dengan menyimpulkan hasil wawancara dan dapat digunakan untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian.

Dengan demikian, analisis data dapat diartikan sebagai cara melaksanakan analisis terhadap data dengan tujuan mengolah data tersebut untuk menjawab rumusan masalah.

Dalam penelitian ini, metode analisis data yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kuantitatif yaitu suatu analisis data dengan mendeskripsikan dan menyusun laporan penelitian berdasarkan kerangka pemikiran pada penelitian ini. Adapun tahapan analisis dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Analisis penetapan harga pokok penjualan (HPP) mobil bekas, dengan rumus :

$$\text{HPP} = \text{Nilai buku} + \text{Biaya variabel (perolehan mobil bekas)}$$

Keterangan :

HPP = Harga Pokok Penjualan

Nilai Buku = Nilai aset yang dikurangi akumulasi penyusutan

Biaya variabel (perolehan mobil bekas) = unsur biaya yang melekat terhadap perolehan mobil bekas yang bersifat variabel (tidak tetap nilainya).

2. Analisis penentuan harga jual, menggunakan metode *cost plus pricing* dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Cost Plus Pricing} = \text{HPP} + (\% \text{ Mark Up} \times \text{HPP})$$

Keterangan :

Cost Plus Pricing = Harga Jual

HPP = Harga Pokok Penjualan

% Mark Up = Persentase yang ditambah diatas jumlah biaya.

Hasil dari perhitungan berdasarkan metode di atas, akan disusun pada hasil penelitian di bab selanjutnya untuk menjawab pertanyaan yang dikemukakan dalam rumusan masalah penelitian ini. Dan selanjutnya akan dibahas dari hasil perhitungan penentuan harga jual menggunakan metode *cost plus pricing* yang nantinya akan tampak perbandingan dengan metode penentuan harga jual yang ditetapkan perusahaan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Sejarah Singkat PT. Bumi Jasa Utama

PT. Bumi Jasa Utama merupakan salah satu unit bisnis atau anak perusahaan dari Kallagroup. Perusahaan Kallagroup yang dikenal sekarang ini, pada awalnya didirikan pada tahun 1952 oleh Hadji Kalla dan Hajjah Athirah dengan nama NV. Hadji Kalla yang bergerak di bidang ekspor impor, kemudian mengembangkan bisnisnya di Makassar dengan mendirikan PT. Hadji Kalla.

Berawal dari satu perusahaan kini menjadi grup tangguh lewat kerja keras yang tidak kenal lelah, Hadji Kalla berhasil mengembangkan usahanya dalam berbagai bidang yang kemudian disatukan dibawah bendera Group Hadji Kalla. Kemudian sejak tahun 1982, Grup Hadji Kalla dipimpin oleh Muhammad Jusuf Kalla untuk kawasan Indonesia Timur, kendali usaha dipusatkan di Makassar sedangkan operasionalnya meliputi seluruh wilayah Sulawesi dengan tiga usaha utama : otomotif, perdagangan, dan konstruksi.

Melalui pengembangan bisnis otomotif, Kallagroup kemudian pada tahun 2003 mendirikan PT. Kalla Sarana Utama yang kemudian pada tahun 2008 berganti nama menjadi "PT. Bumi Jasa Utama" yang bergerak dibidang jasa persewaan kendaraan dan logistik pengangkutan material. PT. Bumi Jasa Utama terus berkembang dibawah kepemimpinan Ibu Fatimah Kalla selaku Direktur Utama, kemudian pada tahun 2014 kepemimpinan diambil alih oleh Imelda Jusuf Kalla sebagai Direktur Utama dan pada tahun 2018 para pemegang saham menunjuk Hariyadi Kaimuddin sebagai Direktur Utama dan terakhir pergantian Direktur Utama pada tahun 2021 dipimpin oleh Andi Muhammad Gunawan.

Seiring dengan perkembangan bisnisnya dari tahun ke tahun PT. Bumi Jasa Utama hingga tahun 2022 telah memiliki 4 kantor cabang utama yaitu : Kallatransport Cabang Sulawesi, Cabang Area Kalimantan, Cabang Area Jakarta dan Jawa Barat dan Cabang Area Surabaya yang memiliki kurang lebih 5.000 unit armada yang disewakan kepada customernya diberbagai wilayah di Indonesia.

Beragam jenis kendaraan seperti tipe sedan, mini bus, medium bus, hingga big bus yang sesuai dengan segala agenda konsumen. Pelayanan, kondisi kendaraan dan harga yang kompetitif menjadi kepercayaan diri perusahaan yang hingga saat ini, menjadi faktor yang paling besar yang akan menjawab segala keperluan konsumen.

4.2 Visi, Misi, dan Nilai Perusahaan

a) Visi

“Menjadi partner jasa transportasi dan logistik terintegrasi yang berkualitas”

b) Misi

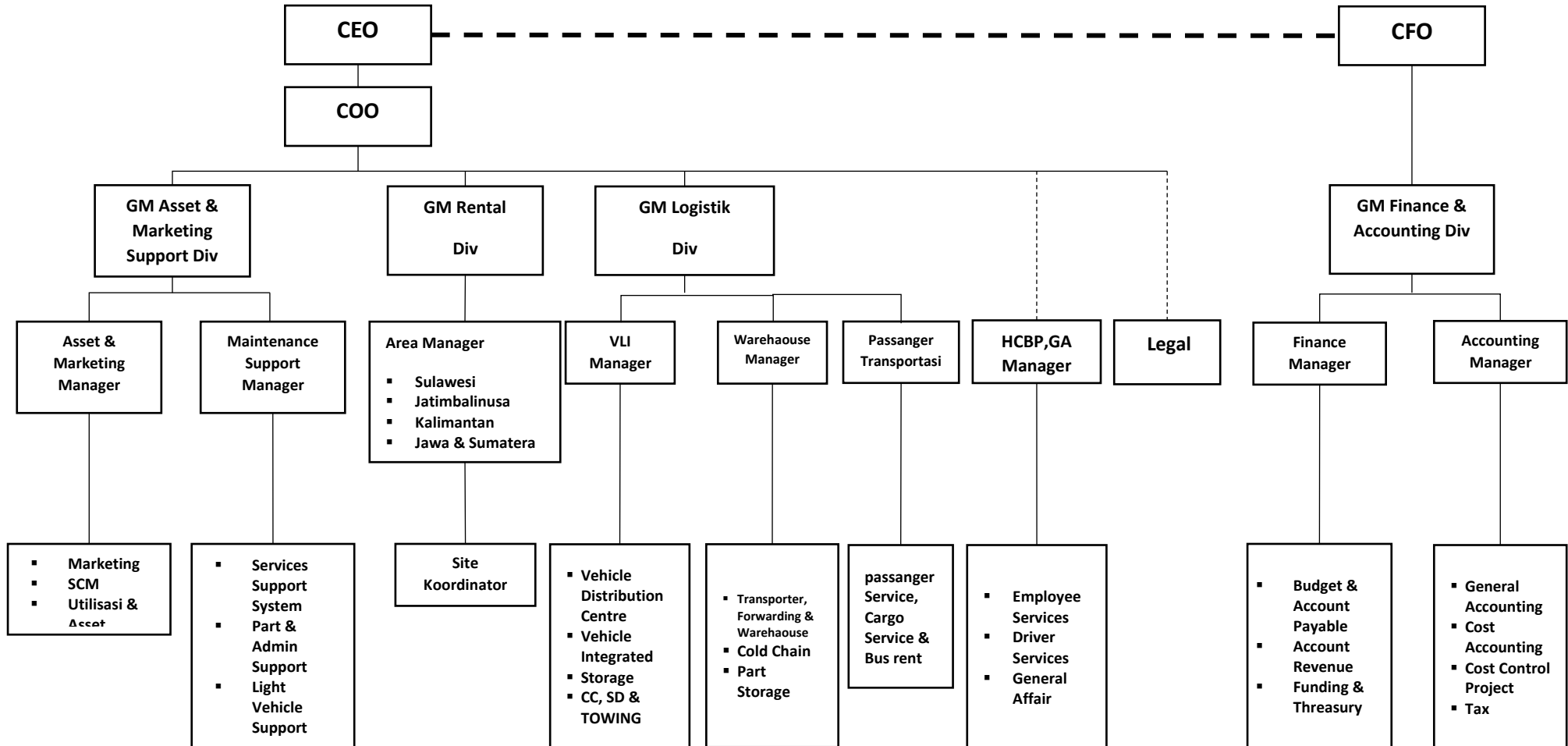
1. Memberikan solusi transportasi dan logistik yang lebih baik
2. Menggunakan teknologi terkini unruk mendukung pelayanan
3. Pengelolaan keuangan yang sehat dan bersih
4. Berkomitmen terus tumbuh dan memberikan kontribusi positif demi kemajuan perekonomian bangsa

c) Nilai Perusahaan

1. Kerja ibadah
2. Apresiasi pelanggan
3. Lebih cepat
4. Lebih baik
5. Aktif bersama

4.3 Stuktur Organisasi

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Bumi Jasa Utama



Sumber : PT. Bumi Jasa Utama, 2023

Adapun susunan organisasi tugas dan tanggungjawab masing-masing bagian pada PT. Bumi Jasa Utama di atas, dapat diuraikan sebagai berikut:

1. CEO

CEO atau *Chief Executive Officer* memimpin perusahaan dan bertanggungjawab penuh terhadap tercapainya tujuan perusahaan dalam menjalankan operasional perusahaan dengan mengindahkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

2. CFO

CFO atau *Chief Finance Officer* pimpinan tertinggi yang bertanggungjawab penuh terhadap seluruh aktivitas keuangan perusahaan, administrasi, dan pembukuan. CFO juga saling berkoordinasi dengan CEO.

3. COO

COO atau *Chief Operation Officer* bertugas dan bertanggungjawab secara operasional yang membawahi tiga divisi operasional utama perusahaan ; asset & marketing support, rental dan logistik.

4. GM Asset & Marketing Support Divisi

General manager asset & marketing support divisi bertugas dan bertanggungjawab dalam mensupport khususnya di lingkup pemasaran, pengadaan, penjualan, sewa kendaraan, logistik, *maintenance* dan *asset control*.

5. GM Rental Divisi

General manager rental divisi bertugas dan bertanggungjawab untuk memonitor dan memastikan pengelolaan unit-unit rental kendaraan di seluruh area cabang perusahaan sehingga dapat beroperasi dengan baik untuk dapat mencapai target yang ditentukan.

6. GM Logistik Divisi

General manager logistik divisi bertugas dan bertanggungjawab untuk memastikan pengelolaan di lingkup logistik ; *VLI, Warehouse, dan Passenger Transportation*

7. GM Finance & Accounting Divisi

General manager finance & accounting memiliki tanggung jawab untuk mengarahkan dan membuat strategi perencanaan dan pengelolaan keuangan perusahaan

8. Asset & Marketing Manager

Bertugas dan bertanggungjawab pada marketing, *SCM* (pengadaan aset), *Utilisasi & Asset* (penyewaan kendaraan) dan penjualan aset

9. Maintenance Support Manager

Memiliki tugas dan tanggung jawab memastikan *maintenance, spare part, administrasi* atau surat-surat kendaraan dan asuransi dalam pemeliharaan unit.

10. Area Manager

Area manager atau branch manager merupakan kepala cabang yang bertugas dan bertanggungjawab atas operasional pada masing-masing areanya.

11. VLI Manager

VLI manager atau *Vehicle Light Integrated* adalah bagian dari divisi logistik yang bertugas dan bertanggungjawab khususnya dibagian aktivitas-aktivitas vehicle logistik di seluruh area cabang logistik untuk memonitor dan memastikan operasional distribusi kendaraan, *storage, vehicle integrated, self drive, dan towing.*

12. Warehouse Manager

Bertugas dan bertanggungjawab di bagian logistik ; *transporter & forwarding*, *cold chain*, dan *part storage*.

13. Passanger Transportasi Manager

Bagian dari divisi logistik yang bertugas dan bertanggungjawab dalam operasional pelayanan *passanger transportation* (kendaraan penumpang), *cargo service* (pengiriman barang), dan *bus rent* (rental bus)

14. HCBP & GA Manager

Bertugas dan bertanggungjawab terhadap pengembangan organisasi, pengelolaan SDM (employee service, driver service & general affair), dan kerjasama vendor sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan perusahaan.

15. Legal

Bertugas dan bertanggungjawab menangani legalitas perusahaan.

16. Finance Manager

Bertugas dan bertanggungjawab terhadap *budget & account payable* (anggaran dan kontrol biaya), *account revenue* (pendapatan), dan *Funding & Threasury* (pembiayaan modal kerja)

17. Accounting Manager

Bertugas dan bertanggungjawab terhadap *general accounting*, *cost accounting*, *cost control project* dan *tax* (pajak)

4.4 Hasil Penelitian

4.4.1 Deskripsi Mobil Bekas Rental

PT. Bumi Jasa Utama adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa penyewaan kendaraan terutama mobil. Mobil yang disewakan kepada konsumennya memiliki masa sewa dengan jangka waktu tertentu. Seiring dengan

berjalannya masa sewa sampai dengan berakhirnya masa sewa, mobil-mobil sewa tersebut sebagai aset dari perusahaan memiliki nilai ekonomi yang terbatas masa manfaatnya. Oleh karenanya mobil yang telah selesai disewakan ditarik kembali oleh PT. Bumi Jasa Utama untuk dapat di jual kembali kepada konsumen mobil bekas dengan tujuan memperoleh keuntungan. Hal ini disampaikan oleh Bapak Muhammad Arfan, S.E selaku Senior Staff Finance & Accounting sebagai narasumber dalam wawancara yang peneliti lakukan adalah sebagai berikut:

“Selain dari pendapatan sewa mobil, salah satu upaya yang dilakukan oleh manajemen guna dapat meningkatkan laba usaha adalah yang berkaitan dengan penjualan mobil bekas. Mobil bekas rental ini yaitu mobil yang telah selesai kami rentalkan ke konsumen kemudian ditarik kembali untuk dijual. Adapun merek-merek mobil bekas rental ini dari data penjualan mobil bekas di tahun 2022 rata-rata dari pabrikan Toyota seperti ; merek Avanza, Innova, Fortuner & Calya yang habis kami rentalkan di perusahaan-perusahaan seperti bank, instansi pemerintah, perusahaan daerah dan lainnya, adapun merek Toyota Hilux ini juga banyak yang habis direntalkan dari perusahaan pertambangan sehingga ada juga penjualan mobil bekasnya . Dengan adanya penjualan mobil bekas ini diharapkan akan dapat meningkatkan laba usaha. Selain itu penjualan mobil bekas ini sebagai siklus perputaran modal usaha untuk dapat kembali membeli mobil baru untuk direntalkan lagi”.

Berdasarkan keterangan narasumber diatas, pada penelitian ini, sebelum dilakukan perhitungan harga pokok penjualan untuk menentukan penetapan harga

jual mobil bekas rental dengan menggunakan pendekatan *cost plus pricing*, terlebih dahulu akan disajikan data penjualan mobil bekas rental PT. Bumi Jasa Utama di tahun 2022 yang dapat disajikan pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1
Volume Penjualan Mobil Bekas Rental
Pada PT. Bumi Jasa Utama
Tahun 2022

No	Merek Mobil Bekas	Jumlah Mobil Bekas (Unit)	Nilai Jual Mobil Bekas
1	AVANZA	74	8,682,510,000
2	HILUX	40	6,008,590,000
3	INNOVA	28	5,363,000,000
4	CALYA	22	1,847,000,000
5	FORTUNER	2	505,000,000
Jumlah Penjualan		166	22,406,100,000

Sumber : PT. Bumi Jasa Utama, 2023

Berdasarkan tabel 4.1 di atas yang menunjukkan bahwa volume penjualan mobil bekas pada PT. Bumi Jasa Utama di tahun 2022 yakni merek Avanza sebanyak 74 unit dengan total nilai jual sebesar Rp. 8.682.510.000, merek Hilux sebanyak 40 unit dengan total nilai jual sebesar Rp. 6.008.590.000, merek Innova sebanyak 28 unit dengan total nilai jual sebesar Rp. 5.363.000.000, merek Calya sebanyak 22 unit dengan total nilai jual sebesar Rp. 1.847.000.000, dan merek Fortuner sebanyak 2 unit dengan total nilai jual sebesar Rp. 505.000.000. Adapun total keseluruhan dari jumlah penjualan mobil bekas rental tiap jenisnya sebesar Rp. 22.406.100.000.

4.4.2 Kalkulasi Biaya Perolehan Mobil Bekas

PT. Bumi Jasa Utama dalam upaya meningkatkan penjualan mobil bekas agar dapat mencapai laba yang optimal, penetapan harga pokok penjualan ditentukan dengan mempertimbangkan nilai buku dan jumlah biaya-biaya yang

dikeluarkan oleh pihak perusahaan dalam kaitannya menentukan harga pokok penjualan mobil bekas tersebut.

Dari hasil wawancara peneliti dengan narasumber Bapak Muhammad Arfan, S.E yang menjelaskan terkait aktivitas penetapan harga pokok penjualan mobil bekas rental adalah sebagai berikut:

“Sebagai aset perusahaan yang akan dijual, tentunya mobil bekas ini memiliki penyusutan dalam sistem akuntansi pembukuan atau disebut nilai buku. Adapun metode penyusutan yang digunakan yaitu metode garis lurus dengan beban penyusutan selama 8 tahun yang diakumulasikan pada akhir periode mobil bekas itu akan dijual, harga perolehan mobil bekas ini dikurangi dengan akumulasi penyusutan sehingga pada akhir periode pencatatan tiap mobil bekas akan diperoleh nilai bukunya yang sangat relatif berbeda-beda berdasarkan data pada sistem secara keseluruhan tiap mereknya. Nilai buku akan dibebankan sebagai biaya ditambah dengan biaya-biaya variabel yakni biaya service, STNK dan asuransi untuk menentukan harga pokok penjualan”.

Adapun diperoleh data nilai buku mobil bekas dari data penjualan mobil bekas PT. Bumi Jasa Utama di tahun 2022 dapat disajikan pada tabel berikut ini:

Tabel 4.2
Data Nilai Buku Mobil Bekas Rental
Pada PT. Bumi Jasa Utama Tahun 2022

Jenis Biaya	AVANZA	HILUX	INNOVA	CALYA	FORTUNER
Harga perolehan	13,400,708,413	10,549,151,495	8,266,608,296	3,007,480,187	1,131,594,500
Akumulasi Penyusutan	9,550,387,272	9,288,554,007	5,438,351,168	1,773,508,316	613,705,120
Nilai Buku	3,850,321,141	1,260,597,488	2,828,257,128	1,233,971,871	517,889,380

Sumber : PT. Bumi Jasa Utama, 2023

Berdasarkan tabel 4.2 di atas menunjukkan data nilai buku mobil bekas rental PT. Bumi Jasa Utama di tahun 2022 yakni merek Avanza sebesar 3.850.321.141, merek Hilux 1.260.597.488, merek Innova 2.828.257.128, merek Calya sebesar 1.233.971.871, dan merek Fortuner sebesar 517.889.380.

Selain data nilai buku mobil bekas rental PT. Bumi Jasa Utama, juga diperhitungkan biaya-biaya variabel yang terikat atas perolehan mobil bekas antara lain biaya service & spare part, biaya STNK, dan biaya asuransi. Data biaya-biaya tersebut dapat disajikan pada tabel berikut ini:

Tabel 4.3
Data Biaya Variabel Perolehan Mobil Bekas Rental
Pada PT. Bumi Jasa Utama
Tahun 2022

Jenis Biaya	AVANZA	HILUX	INNOVA	CALYA	FORTUNER
Biaya Service & Spare part	237,066,667	90,241,667	70,908,333	27,866,667	1,458,333
Biaya STNK	118,533,333	55,533,333	43,391,667	32,266,667	4,433,333
Biaya Asuransi	194,733,333	95,200,000	64,558,333	39,600,000	3,791,667
Total Biaya	550,333,333	240,975,000	178,858,333	99,733,334	9,683,333

Sumber : PT. Bumi Jasa Utama, 2023

Berdasarkan tabel 4.3 di atas, menunjukkan total biaya variabel terkait mobil bekas yakni merek Avanza sebesar 550.333.333, merek Hilux sebesar 240.975.000, merek Innova sebesar 178.858.333, merek Calya sebesar 99.733.334, dan merek Fortuner sebesar 9.683.333.

4.4.3 Perhitungan Harga Pokok Penjualan Mobil Bekas

Harga pokok penjualan merupakan faktor penting yang mempengaruhi penetapan harga jual perusahaan. Adapun penjelasan narasumber Bapak Muhammad Arfan, S.E dalam wawancara terkait perhitungan HPP mobil bekas di PT. Bumi Jasa Utama adalah sebagai berikut:

“Penetapan harga pokok penjualan mobil bekas ini dapat dihitung dengan mengetahui terlebih dahulu pencatatan sisa nilai buku mobil bekas secara keseluruhan tiap mereknya setelah itu kemudian dijumlahkan dengan seluruh biaya-biaya variabelnya”.

Berdasarkan informasi dari narasumber penelitian, perhitungan harga pokok penjualan mobil bekas rental PT. Bumi Jasa Utama dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut:

$$\text{HPP} = \text{Nilai buku} + \text{Biaya variabel (perolehan mobil bekas)}$$

Dengan demikian, maka perhitungan harga pokok penjualan mobil bekas PT. Bumi Jasa Utama dapat dihitung sebagai berikut:

1. Perhitungan harga pokok penjualan untuk 1 unit mobil bekas rental merek Avanza pada PT. Bumi Jasa Utama penjualan di bulan september tahun 2022 adalah contoh sebagai berikut:

Harga perolehan unit tahun 2017	Rp	205,000,000	
Beban penyusutan :			
Harga perolehan	Rp	205,000,000	
dibagi 8 tahun/bulan		96 (I)	
Beban penyusutan per bulan	Rp	2,135,417	
Penyusutan unit sampai bulan september 2022	Rp	57 (X)	
Akumulasi penyusutan sampai bulan september tahun 2022	Rp	121,718,750 (-)	
Nilai Buku	Rp	83,281,250	
Beban biaya per tahun :			
Biaya Service & Spare part	Rp	5,600,000	
Biaya STNK	Rp	2,800,000	
Biaya Asuransi	Rp	4,600,000 (+)	
Total Biaya	Rp	13,000,000	
dibagi per bulan		12 (I)	
Beban biaya per bulan	Rp	1,083,333	
Sisa pembebanan biaya sampai bulan september 2022		3 (X)	
Total biaya-biaya	Rp	3,250,000 (+)	
Harga Pokok Penjualan	Rp	86,531,250	

Dengan demikian analisis perhitungan HPP mobil bekas rental merek Avanza pada PT. Bumi Jasa Utama tahun 2022 berdasarkan data tabel 4.2 dan tabel 4.3 dapat disajikan melalui tabel sebagai berikut:

Tabel 4.4
Hasil Perhitungan HPP Mobil Bekas “Avanza”
Pada PT. Bumi Jasa Utama Tahun 2022

Nilai Buku	Rp 3,850,321,141
Biaya-biaya :	
Biaya Service & Spare part	Rp 237,066,667
Biaya STNK	Rp 118,533,333
Biaya Asuransi	<u>Rp 194,733,333 (+)</u>
Total Biaya	<u>Rp 550,333,333 (+)</u>
Harga Pokok Penjualan	Rp 4,400,654,474

Sumber : Hasil olahan data

Berdasarkan hasil perhitungan tabel 4.4 tersebut diatas yang menunjukkan bahwa harga pokok penjualan mobil bekas rental merek Avanza pada PT. Bumi Jasa Utama di tahun 2022 sebanyak 74 unit adalah sebesar Rp. 4.400.654.474.

2. Perhitungan harga pokok penjualan untuk 1 unit mobil bekas rental merek Hilux pada PT. Bumi Jasa Utama penjualan bulan september tahun 2022

adalah contoh sebagai berikut:

Harga perolehan unit tahun 2017	Rp 406,000,000
Beban penyusutan :	
Harga perolehan	Rp 406,000,000
dibagi 8 tahun/bulan	<u>96 (/)</u>
Beban penyusutan per bulan	Rp 4,229,167
Penyusutan unit sampai bulan september 2022	<u>Rp 57 (x)</u>
Akumulasi penyusutan sampai bulan september tahun 2022	<u>Rp 241,062,500 (-)</u>
Nilai Buku	Rp 164,937,500

Beban biaya per tahun :			
Biaya Service & Spare part	Rp	9,100,000	
Biaya STNK	Rp	5,600,000	
Biaya Asuransi	Rp	9,600,000	(+)
Total Biaya	Rp	24,300,000	
dibagi per bulan		12	(/)
Beban biaya per bulan	Rp	2,025,000	
Sisa pembebanan biaya sampai bulan september 2022		3	(x)
Total biaya-biaya	Rp	6,075,000	(+)
Harga Pokok Penjualan	Rp	171,012,500	

Dengan demikian analisis perhitungan HPP mobil bekas rental merek Hilux pada PT. Bumi Jasa Utama tahun 2022 berdasarkan data tabel 4.2 dan tabel 4.3 dapat disajikan melalui tabel sebagai berikut:

Tabel 4.5
Hasil Perhitungan HPP Mobil Bekas "Hilux"
Pada PT. Bumi Jasa Utama Tahun 2022

Nilai Buku	Rp	1,260,597,488
Biaya-biaya :		
Biaya Service & Spare part	Rp	90,241,667
Biaya STNK	Rp	55,533,333
Biaya Asuransi	Rp	95,200,000 (+)
Total Biaya	Rp	240,975,000 (+)
Harga Pokok Penjualan	Rp	1,501,572,488

Sumber: Hasil olahan data

Berdasarkan hasil perhitungan tabel 4.5 tersebut diatas yang menunjukkan bahwa harga pokok penjualan mobil bekas rental merek Hilux pada PT. Bumi Jasa Utama di tahun 2022 sebanyak 40 unit adalah sebesar Rp. 1.501.572.488.

3. Perhitungan harga pokok penjualan untuk 1 unit mobil bekas rental merek Innova pada PT. Bumi Jasa Utama penjualan bulan Juli tahun 2022 adalah contoh sebagai berikut:

Harga perolehan unit tahun 2016		Rp 348,000,000
Beban penyusutan :		
Harga perolehan	Rp 348,000,000	
dibagi 8 tahun/bulan		96 (/)
Beban penyusutan per bulan	Rp 3,625,000	
Penyusutan unit sampai bulan Juli 2022	Rp 67 (X)	
Akumulasi penyusutan sampai bulan Juli tahun 2022		Rp 242,875,000 (-)
Nilai Buku		Rp 105,125,000
Beban biaya per tahun :		
Biaya Service & Spare part	Rp 6,700,000	
Biaya STNK	Rp 4,100,000	
Biaya Asuransi	Rp 6,100,000 (+)	
Total Biaya	Rp 16,900,000	
dibagi per bulan		12 (/)
Beban biaya per bulan	Rp 1,408,333	
Sisa pembebanan biaya sampai bulan Juli 2022		5 (X)
Total biaya-biaya		Rp 7,041,667 (+)
Harga Pokok Penjualan		Rp 112,166,667

Dengan demikian analisis perhitungan HPP mobil bekas rental merek Innova pada PT. Bumi Jasa Utama tahun 2022 berdasarkan data tabel 4.2 dan tabel 4.3 dapat disajikan melalui tabel sebagai berikut:

Tabel 4.6
Hasil Perhitungan HPP Mobil Bekas “Innova”
Pada PT. Bumi Jasa Utama Tahun 2022

Nilai Buku		Rp	2,828,257,128
Biaya-biaya :			
Biaya Service & Spare part	Rp		70,908,333
Biaya STNK	Rp		43,391,667
Biaya Asuransi	Rp		<u>64,558,333 (+)</u>
Total Biaya		Rp	<u>178,858,333 (+)</u>
Harga Pokok Penjualan		Rp	3,007,115,461

Sumber: Hasil olahan data

Berdasarkan hasil perhitungan tabel 4.6 tersebut diatas yang menunjukkan bahwa harga pokok penjualan mobil bekas rental merek Innova pada PT. Bumi Jasa Utama di tahun 2022 sebanyak 28 unit adalah sebesar Rp. 3.007.115.461.

4. Perhitungan harga pokok penjualan untuk 1 unit mobil bekas rental merek Carya pada PT. Bumi Jasa Utama penjualan bulan April tahun 2022 adalah contoh sebagai berikut:

Harga perolehan unit tahun 2017		Rp	157,000,000
Beban penyusutan :			
Harga perolehan	Rp		157,000,000
dibagi 8 tahun/bulan			<u>96 (/)</u>
Beban penyusutan per bulan	Rp		1,635,417
Penyusutan unit sampai bulan April 2022	Rp		<u>52 (x)</u>
Akumulasi penyusutan sampai bulan April tahun 2022		Rp	<u>85,041,667 (-)</u>
Nilai Buku		Rp	71,958,333
Beban biaya per tahun :			
Biaya Service & Spare part	Rp		1,900,000
Biaya STNK	Rp		2,200,000
Biaya Asuransi	Rp		<u>2,700,000 (+)</u>

Total Biaya	Rp	6,800,000	
dibagi per bulan			12 (/)
Beban biaya per bulan	Rp	566,667	
Sisa pembebanan biaya sampai bulan April 2022			8 (X)
Total biaya-biaya			Rp 4,533,333 (+)
Harga Pokok Penjualan			Rp 76,491,667

Dengan demikian analisis perhitungan HPP mobil bekas rental merek Calya pada PT. Bumi Jasa Utama tahun 2022 berdasarkan data tabel 4.2 dan tabel 4.3 dapat disajikan melalui tabel sebagai berikut:

Tabel 4.7
Hasil Perhitungan HPP Mobil Bekas "Calya"
Pada PT. Bumi Jasa Utama Tahun 2022

Nilai Buku		Rp	1,233,971,871
Biaya-biaya :			
Biaya Service & Spare part	Rp	27,866,667	
Biaya STNK	Rp	32,266,667	
Biaya Asuransi	Rp	39,600,000	(+)
Total Biaya		Rp	99,733,334 (+)
Harga Pokok Penjualan		Rp	1,333,705,205

Sumber: Hasil olahan data

Berdasarkan hasil perhitungan tabel 4.7 tersebut diatas yang menunjukkan bahwa harga pokok penjualan mobil bekas rental merek Calya pada PT. Bumi Jasa Utama di tahun 2022 sebanyak 22 unit adalah sebesar Rp. 1.333.705.205.

5. Perhitungan harga pokok penjualan untuk 1 unit mobil bekas rental merek Fortuner pada PT. Bumi Jasa Utama penjualan bulan Oktober tahun 2022 adalah contoh sebagai berikut:

Harga perolehan unit tahun 2017		Rp 700,000,000
Beban penyusutan :		
Harga perolehan	Rp 700,000,000	
dibagi 8 tahun/bulan		<u>96 (//)</u>
Beban penyusutan per bulan	Rp 7,291,667	
Penyusutan unit sampai bulan Oktober 2022	Rp	<u>52 (x)</u>
Akumulasi penyusutan sampai bulan Oktober tahun 2022		Rp 379,166,667 (-)
Nilai Buku		Rp 320,833,333
Beban biaya per tahun :		
Biaya Service & Spare part	Rp 2,500,000	
Biaya STNK	Rp 7,600,000	
Biaya Asuransi	Rp 6,500,000 (+)	
Total Biaya	Rp 16,600,000	
dibagi per bulan		<u>12 (//)</u>
Beban biaya per bulan	Rp 1,383,333	
Sisa pembebanan biaya sampai bulan Oktober 2022		<u>2 (x)</u>
Total biaya-biaya		Rp 2,766,667 (+)
Harga Pokok Penjualan		Rp 323,600,000

Dengan demikian analisis perhitungan HPP mobil bekas rental merek Fortuner pada PT. Bumi Jasa Utama tahun 2022 berdasarkan data tabel 4.2 dan tabel 4.3 dapat disajikan melalui tabel sebagai berikut:

Tabel 4.8
Hasil Perhitungan HPP Mobil Bekas "Fortuner"
Pada PT. Bumi Jasa Utama Tahun 2022

Nilai Buku		Rp 517,889,380
Biaya-biaya :		
Biaya Service & Spare part	Rp 1,458,333	
Biaya STNK	Rp 4,433,333	
Biaya Asuransi	<u>Rp 3,791,667 (+)</u>	
Total Biaya		<u>Rp 9,683,333 (+)</u>
Harga Pokok Penjualan		Rp 527,572,713

Sumber: Hasil olahan data

Berdasarkan hasil perhitungan tabel 4.8 tersebut diatas yang menunjukkan bahwa harga pokok penjualan mobil bekas rental merek Fortuner pada PT. Bumi Jasa Utama di tahun 2022 sebanyak 2 unit adalah sebesar Rp. 527.572.713.

4.4.4 Perhitungan Harga Jual Berdasarkan Metode *Cost Plus Pricing*

Setelah menetapkan HPP mobil bekas, selanjutnya akan dianalisis penentuan harga jual dengan menggunakan metode *cost plus pricing* yang dapat dihitung dengan rumus berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{HPP} + (\% \text{ Mark Up} \times \text{HPP})$$

Penetapan harga jual mobil bekas rental PT. Bumi Jasa Utama dijelaskan oleh narasumber oleh Bapak Muhammad Arfan, S.E selaku senior staff Finance & Accounting dalam wawancara penelitian sebagai berikut:

“Harga jual mobil bekas ditentukan oleh manajemen perusahaan, adapun kebijakan manajemen normalnya menetapkan persentase tambahan sebesar 40% dari harga pokok penjualan yang ditambahkan diatas biaya atau mark up biaya sebagai pertimbangan untuk mencapai laba yang optimal dan hal lainnya seperti; adanya kenaikan biaya masa mendatang, mengantisipasi biaya tak terduga, adanya kenaikan harga dan sebagainya. Namun, perhitungan harga jual ini tidak mutlak, penjualan mobil bekas ini pada akhirnya diputuskan harga jual dengan berpatokan pada harga jual yang ada dipasaran dan penawaran konsumen sehingga dapat bersaing secara kompetitif, oleh karenanya harga jual mobil bekas ini sangat relatif kadang harga jualnya naik dan kadang juga harga jualnya turun atau lebih rendah dari hitungan normalnya”.

Berdasarkan penjelasan hasil wawancara dari narasumber diatas, maka perhitungan harga jual mobil bekas berdasarkan metode *cost plus pricing* dengan persentase *mark up* yang telah ditetapkan manajemen perusahaan sebesar 40% dapat disajikan pada tabel berikut ini:

Tabel 4.9
Hasil Perhitungan Harga Jual Mobil Bekas
Berdasarkan Cost Plus Pricing

Jenis Biaya	AVANZA	HILUX	INNOVA	CALYA	FORTUNER
Harga Pokok Penjualan (HPP)	Rp 4,400,654,474	Rp 1,501,572,488	Rp 3,007,115,461	Rp 1,333,705,205	Rp 527,572,713
Mark Up	Rp 1,760,261,790	Rp 600,628,995	Rp 1,202,846,184	Rp 533,482,082	Rp 211,029,085
Harga Jual	Rp 6,160,916,264	Rp 2,102,201,483	Rp 4,209,961,645	Rp 1,867,187,287	Rp 738,601,798

Sumber: Hasil olahan data

Berdasarkan tabel 4.9 diatas menunjukkan hasil perhitungan harga jual mobil bekas rental dengan metode *cost plus pricing*, maka ditetapkan harga jual yakni merek Avanza sebesar Rp. 6.160.916.264, merek Hilux sebesar Rp. 2.102.201.483, merek Innova sebesar Rp. 4.209.961.645, merek Calya sebesar Rp.1.867.187.287, dan merek Fortuner sebesar Rp.738.601.798.

4.5 Pembahasan

Dari hasil penelitian yang telah penulis lakukan diatas, maka terdapat hal-hal yang menjadi pembahasan menarik adalah sebagai berikut:

4.5.1 Penentuan Harga Pokok Penjualan Mobil Bekas Rental PT. Bumi Jasa Utama

Penentuan harga pokok penjualan mobil bekas rental PT. Bumi Jasa Utama didukung oleh teori yang dikemukakan Mulyadi (2015), menyatakan bahwa

“secara garis besar terdapat dua macam alternatif metode perhitungan harga pokok penjualan yaitu : metode penentuan harga pokok penuh (*full costing*) dan metode penentuan harga pokok variabel (*variabel costing*)” dan dikuatkan dari hasil wawancara oleh narasumber Bapak Muhammad Arfan, S.E selaku senior staff Finance & Accounting (2023), menjelaskan bahwa “penetapan harga pokok penjualan mobil bekas ini dapat dihitung dengan mengetahui terlebih dahulu pencatatan sisa nilai buku mobil bekas secara keseluruhan tiap mereknya setelah itu kemudian dijumlahkan dengan seluruh biaya-biaya variabelnya”. Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Niken Cahyaningtias (2014) dalam penelitiannya bahwa “perhitungan HPP mobil bekas yang digunakan PT. Amanah Finance adalah $HPP = \text{nilai Buku} + \text{biaya perolehan mobil bekas}$ ”.

Adapun dalam penelitian ini terdapat perbedaan dengan penelitian penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Niken Cahyaningtias (2014) berjudul analisis penentuan harga pokok penjualan mobil bekas pada PT. Amanah Finance yakni pada rumusan masalah penelitiannya bahwa perhitungan HPP mobil bekas PT. Amanah Finance ditentukan sebagai dasar untuk dapat menghasilkan laba yang optimal. Sedangkan pada penelitian ini perhitungan HPP mobil bekas ditetapkan untuk menentukan harga jual dengan menggunakan metode *cost plus pricing*.

4.5.2 Penentuan Harga Jual Mobil Bekas Rental PT. Bumi Jasa Utama Berdasarkan Metode *Cost Plus Pricing*

Perhitungan harga jual mobil bekas rental PT. Bumi Jasa Utama menggunakan metode *cost plus pricing* didukung oleh teori Mulyadi (2015), menyatakan bahwa penentuan harga jual dalam keadaan normal atau disebut *cost plus pricing* yaitu dengan “biaya penuh atas suatu produk ditambahkan dengan

suatu persentase *mark up* (ditambah diatas jumlah biaya) tertentu”. Hal ini dikuatkan oleh hasil wawancara dengan narasumber oleh Bapak Muhammad Arfan, S.E (2023), menjelaskan bahwa “harga jual mobil bekas dapat dihitung yang normalnya etapkan persentase tambahan sebesar 40% dari harga pokok penjualan yang ditambahkan diatas biaya atau mark up biaya sebagai pertimbangan untuk mencapai laba yang optimal dan hal lainnya seperti; adanya kenaikan biaya masa mendatang, mengantisipasi biaya tak terduga, adanya kenaikan harga dan sebagainya.

Adapun penelitian terdahulu oleh Niken Cahyaningtias (2014) hasil penelitiannya menunjukkan bahwa hasil analisis perhitungan penjualan mobil bekas PT. Amanah Finance ditetapkan rata-rata harga jualnya 40% diatas harga pokok penjualan. Sedangkan pada penelitian ini harga jual mobil bekas rental pada PT. Bumi Jasa Utama relatif berbeda-beda meskipun dalam metode perhitungan harga jual normalnya telah menetapkan *mark up* sebesar 40%. Hal ini disampaikan oleh narasumber Bapak Muhammad Arfan, S.E dalam hasil wawancara menyatakan bahwa “penjualan mobil bekas rental PT. Bumi Jasa Utama pada akhirnya diputuskan harga jual dengan berpatokan pada harga jual yang ada dipasaran dan penawaran konsumen sehingga dapat bersaing secara kompetitif, oleh karenanya harga jual mobil bekas ini sangat relatif kadang harga jualnya naik dan kadang juga harga jualnya turun atau lebih rendah dari hitungan normalnya”, sehingga dengan demikian dari hasil olah data terdapat perbandingan selisih hasil perhitungan harga jual mobil bekas rental berdasarkan metode *cost plus pricing* dengan hasil perhitungan harga jual mobil bekas rental berdasarkan metode perusahaan.

4.5.3 Perbandingan Harga Jual Metode *Cost Plus Pricing* dengan Harga Jual Metode PT. Bumi Jasa Utama

Ditinjau dari teori empirik, PT. Bumi Jasa Utama menerapkan sistem perhitungan penetapan harga pokok penjualan mobil bekas dengan menjumlahkan nilai buku dan biaya-biaya variabel mobil bekas tersebut, HPP ini kemudian yang menjadi dasar untuk menghitung harga jual dengan pendekatan *cost plus pricing* yaitu dengan menetapkan *mark up* (tambahan diatas biaya/HPP) dengan persentase sebesar 40% menurut kebijakan manajemen perusahaan.

Dari hasil olah data yang telah dilakukan oleh peneliti menemukan bahwa metode *cost plus pricing* yang diterapkan oleh PT. Bumi Jasa Utama bukanlah menjadi penentu harga jual yang mutlak, pada akhirnya penentuan harga jual perusahaan berdasarkan keputusan manajemen dengan berpatokan pada harga pasaran mobil bekas dan penawaran konsumen. Hal ini disampaikan oleh narasumber Bapak Muhammad Arfan, S.E dalam wawancara sebagai berikut:

“Terkadang harga jual mobil bekas ini di jual dibawah perhitungan harga jual normalnya ada beberapa faktor antara lain ini sebagai strategi perusahaan, kebutuhan dana dikarenakan apabila mobil tidak dijual maka akan semakin lama mengalami beban penyusutan dan kondisi mobil itu sendiri”.

Dari penjelasan narasumber diatas dapat dipahami bahwa penetapan harga jual mobil perusahaan sangat relatif berbeda-beda yang dipengaruhi oleh faktor tertentu sehingga dengan demikian dapat dilihat perbandingan harga jual berdasarkan metode *cost plus pricing* dengan harga jual berdasarkan metode perusahaan pada tabel berikut:

Tabel 4.10
Perbandingan Metode *Cost Plus Pricing* Dengan
Metode PT. Bumi Jasa Utama

Harga Jual	AVANZA	HILUX	INNOVA	CALYA	FORTUNER	Rata-rata
Metode <i>Cost Plus Pricing</i>	Rp 6,160,916,264	Rp 2,102,201,483	Rp 4,209,961,645	Rp 1,867,187,287	Rp 738,601,798	Rp 3,015,773,695
Metode Perusahaan	Rp 8,682,510,000	Rp 6,008,590,000	Rp 5,363,000,000	Rp 1,847,000,000	Rp 505,000,000	Rp 4,481,220,000
Selisih	-Rp 2,521,593,736	-Rp 3,906,388,517	-Rp 1,153,038,355	Rp 20,187,287	Rp 233,601,798	-Rp 1,465,446,305
Persentase	-29%	-65%	-21%	1%	46%	-14%

Sumber : Hasil olahan data

Berdasarkan tabel 4.10 diatas menunjukkan bahwa perbandingan harga jual berdasarkan perhitungan *cost plus pricing* dengan metode penentuan harga jual PT. Bumi Jasa Utama untuk mobil bekas merek Avanza memiliki selisih penurunan harga sebesar -Rp. 2.521.593.736 dengan persentase menurun (-29%), merek Hilux selisih penurunan harga sebesar -Rp. 3.906.388.517 dengan persentase menurun (-69%), merek Innova selisih penurunan harga sebesar Rp. 1.153.038.355 dengan persentase menurun (-21%), sedangkan merek Calya memiliki selisih kenaikan harga sebesar Rp. 20.187.287 dengan persentase naik (1%), dan merek Fortuner memiliki selisih kenaikan harga sebesar Rp. 233.601.798 dengan persentase naik (46%).

Adapun secara keseluruhan jika dirata-ratakan harga jual mobil bekas berdasarkan metode *cost plus pricing* memiliki selisih penurunan harga dari harga jual perusahaan yakni sebesar -Rp. 1.465.446.305. dengan persentase penurunan harga sebesar (-14%).

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang diuraikan pada bab sebelumnya, maka peneliti dapat menarik beberapa kesimpulan dari hasil analisis yaitu sebagai berikut:

1. Hasil analisis perhitungan harga pokok penjualan mobil bekas rental pada PT. Bumi Jasa Utama di tahun 2022 sangat relatif dari berbagai merek mobil dan jumlah mobil, hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan HPP yakni untuk merek Avanza sebesar Rp. 4.400.654.474 dengan jumlah penjualan sebanyak 74 unit, HPP untuk merek Hilux sebesar Rp. 1.501.572.488 dengan jumlah penjualan sebanyak 40 unit, HPP untuk merek Innova sebesar Rp. 3.007.115.461 dengan jumlah penjualan sebanyak 28 unit, HPP untuk merek Calya sebesar Rp. 1.333.705.205 dengan jumlah penjualan sebanyak 22 unit dan HPP untuk merek Fortuner sebesar Rp. 527.572.713 dengan jumlah penjualan sebanyak 2 unit
2. Dari hasil analisis penetapan harga jual berdasarkan metode *cost plus pricing* terdapat penurunan harga jual untuk mobil bekas rental merek Avanza, Hilux dan Innova sedangkan untuk mobil bekas merek Calya dan Fortuner terdapat kenaikan harga jual dari harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan. Adapun secara keseluruhan jika dirata-ratakan harga jual mobil bekas berdasarkan metode *cost plus pricing* memiliki selisih penurunan harga dari harga jual yang ditetapkan perusahaan yakni sebesar -Rp. 1.465.446.305,- dengan persentase penurunan (-14%).

3. Dengan demikian penetapan harga jual dengan menggunakan pendekatan *cost plus pricing* masih jauh dibawah harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan. Adapun perhitungan harga jual yang ditetapkan perusahaan masih menggunakan metode penetapan harga yang ditentukan oleh manajemen perusahaan sendiri dengan melihat patokan harga pasaran dan penawaran konsumen yang kompetitif.

5.2 Saran

Adapun saran yang dapat diberikan peneliti sehubungan dengan hasil penelitian ini yakni agar perlunya perusahaan menjaga konsistensi dalam penetapan harga jual mobil bekas rental yang kompetitif serta menggunakan perhitungan yang lebih rinci dalam memasukkan semua komponen biaya-biaya, baik biaya variabel maupun biaya tetap yang berkontribusi terhadap pembebanan biaya untuk penentuan HPP mobil bekas sehingga perusahaan dapat melakukan perhitungan harga jual yang lebih terperinci dan akurat. Kemudian disarankan agar perlunya efisiensi dalam menggunakan biaya-biaya sehingga akan lebih meningkatkan laba dalam penjualan mobil bekas rental.

DAFTAR PUSTAKA

- Afzal Ziqri. 2022. "ketahui pengertian mark up pricing dan penerapannya dalam bisnis". Home Accounting. <https://www.equiperp.com/blog/mark-up-pricing/> . Diakses tanggal 17 Juni 2022.
- Baridwan, Zaki. 2014. *Intermeadit Accounting*. Edisi Kedelapan. Yogyakarta: BPFE.
- Fadel Rasyid. 2022. "pentingnya strategi bisnis mark up untuk tingkatkan bisnis anda". Businessstech Hashmicro Sofware/Business. <https://www.hashmicro.com/id/blog/mark-up-adalah/> . Diakses tanggal 25 Oktober 2022.
- Hery. 2015. "Analisis Laporan Keuangan Pendekatan Rasio Keuangan". Center for Academic Publishing Service, Yogyakarta.
- Khaula Senastri. 2021. "nilai buku adalah : pengertian, tujuan dan tahapannya". <https://accurate.id/akuntansi/nilai-buku-adalah/>. Diakses tanggal 08 April 2021
- Mulyadi. 2015. *Akuntansi Biaya*. Edisi Lima, Cetakan ke-13. Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Mulyadi. 2016. *Akuntansi Biaya*. Edisi Lima. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mulyadi. 2018. *Sistem Akuntansi*. Edisi Keempat. Jakarta: Salemba.
- Niken Cahyaningtias. 2015. "Analisis Penentuan Harga Pokok Penjualan Mobil Bekas Pada PT. Amanah Finance". Makassar: Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Rudianto. 2012. *Pengantar Akuntansi Konsep & Teknik Penyusunan Laporan Keuangan*. Penerbit : Erlangga , Jakarta.
- Sri Warni. 2016. "ingin menjual aset perusahaan? Ini cara menghitungnya". <https://zahiraccounting.com/id/blog/ingin-menjual-aset-perusahaan-ini-cara-menghitungnya/>. Diakses tanggal 29 Juli 2016.
- Sugiyono, 2017. *Metode Penelitsian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- V. Wiratna Sujarweni. 2015. *Metode Penelitian Bisnis Ekonomi* : Yogyakarta : Pustaka baru Press.
- V. Wiratna Sujarweni. 2016. *Akuntansi Manajemen : Teori dan Aplikasi* Yogyakarta : Pustaka baru Press.

www.kallatransport.co.id/.