

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Biaya**

##### **2.1.1 Pengertian Biaya**

Biaya merupakan objek utama dalam perhitungan harga pokok produksi. Harga pokok produksi yang akurat sangat tergantung dari informasi biaya yang disajikan. Informasi yang salah dapat menyebabkan kesalahan pengambilan keputusan. Sebaliknya, dengan informasi biaya yang akurat, pengambilan keputusan menjadi relevan. Oleh karena itu, informasi biaya yang akurat sangat penting bagi manajemen dalam mengambil suatu keputusan.

Biaya itu sendiri dapat didefinisikan dalam arti luas dan arti sempit, seperti yang dikemukakan mulyadi (2007:8) “Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam suatu uang, yang telah terjadi dalam satuan tertentu”.

Dalam arti sempit, menurut Charles T. Horngren (2006:31), biaya (*cost*) adalah sumber daya yang dikorbankan atau dilepaskan untuk mencapai tujuan tertentu. Sedangkan Hansen dan Mowen (2006:40) mengatakan bahwa “Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau masa mendatang bagi organisasi.

Biaya itu sendiri sering disinonimkan dengan beban, namun sebenarnya kedua istilah tersebut berbeda definisinya. Menurut Hansen dan Mowen (2006:41)

Biaya dikeluarkan untuk memberikan manfaat di masa depan. Pada perusahaan yang berorientasi laba, manfaat masa depan biasanya berarti pendapatan, maka jika biaya telah dihabiskan dalam proses penghasilan pendapatan, maka biaya tersebut dinyatakan kadaluarsa (*expired*), dan biaya kadaluarsa tersebut disebut beban.

Charter dan Usry (2006:30) berpendapat bahwa setiap beban adalah biaya, tetapi tidak semua biaya adalah beban. Contohnya adalah pada saat membeli aktiva adalah biaya, tetapi belum menjadi beban. Dari semua definisi mengenai biaya, maka ada beberapa kata kunci yang dapat menggambarkan definisi biaya, yaitu :

1. Biaya adalah suatu pengorbanan yang diukur dengan satuan kas atau uang.
2. Biaya dikeluarkan untuk mendapatkan barang atau jasa untuk masa manfaat masa kini atau masa depan.
3. Biaya dikeluarkan untuk mencapai tujuan tertentu.

Mursyidi (2008:14) mendefinisikan biaya sebagai suatu pengorbanan yang dapat mengurangi kas atau harta lainnya untuk mencapai tujuan, baik yang dapat dibebankan pada saat ini atau pada saat yang akan datang.

### **2.1.2 Klasifikasi Biaya**

Klasifikasi biaya tentunya harus dihubungkan dengan dasar pengklasifikasiannya. Mursyidi (2008:15) mengemukakan bahwa biaya diklasifikasikan berdasarkan hubungan biaya dengan produk, volume produksi,

departemen manufaktur dan periode akuntansi. Selain itu biaya diklasifikasikan dalam hubungannya dengan pengambilan keputusan manajemen. Pengklasifikasian biaya ini menurut Carter dan Usry (2006:40) sangat penting untuk membuat ikhtisar yang berarti atas data biaya.

**a. Biaya dalam Hubungannya dengan Produk**

Biaya dalam hubungannya dengan produk dibagi menjadi 2 (dua) jenis biaya, yaitu:

1) Biaya langsung

Menurut Mursyidi (2008:304) mendefinisikan biaya langsung sebagai biaya yang dapat ditelusuri dengan mudah dan akurat terhadap objeknya.

Biaya yang memiliki hubungan langsung dengan produk disebut biaya produksi (Mursyidi, 2008:15). Biaya produksi merupakan biaya yang dikeluarkan biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk atau bahan jadi.

2) Biaya Tidak Langsung

Mulyadi (2008:305) mendefinisikan biaya tidak langsung sebagai biaya yang tidak dapat ditelusuri pada objek biayanya. Biaya tidak langsung ini ada yang membentuk harga pokok produk dan dikelompokkan kedalam biaya produksi. Biaya tidak langsung yang dibebankan terhadap harga pokok produk diketal dengan istilah biaya konversi, yaitu biaya yang secara tidak langsung merubah bahan baku menjadi bahan jadi. Contoh dari biaya koversi adalah biaya *overhead* pabrik yang terdiri dari bahan baku tidak langsung, biaya tenaga kerja tidak langsung, depresiasi gedung

pabrik dan mesin, pemeliharaan mesin dan gedung pabrik, asuransi dan pajak. Biaya tidak langsung yang tidak dibebankan terhadap harga pokok produksi yang dikenal dengan nama beban komersial atau biaya non-produksi. biaya non-produksi merupakan biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan non-produksi merupakan biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan non-produksi.

## **2.2 Harga Pokok Produksi**

### **2.2.1 Pengertian Harga Pokok Produksi**

Harga pokok produksi merupakan biaya-biaya yang berhubungan dengan proses produksi baik secara langsung maupun tidak langsung, dan biaya tersebut melekat pada produk yang diproduksi. Mursyidi (2008:14) mengemukakan bahwa harga pokok adalah biaya yang telah terjadi (*expired cost*) yang belum dibebankan dan dikurangkan dari penghasilan. Dari definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa harga pokok mengandung arti sebagai biaya yang telah terjadi merupakan suatu pengorbanan dalam mendapatkan barang atau jasa dan diukur dengan satuan uang. Harga pokok produksi juga sering dikenal dengan istilah biaya produksi.

### **2.2.2 Komponen Harga Pokok Produksi**

Komponen biaya yang menjadi unsur perhitungan harga pokok produksi yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.

**a. Biaya Bahan Baku Langsung**

Dalam industri manufaktur, bahan baku langsung merupakan komponen utama dalam pembuatan sebuah produk. Tanpa adanya bahan baku langsung ini, maka proses produksi tidak akan berjalan. Dalam perhitungan harga pokok produksi pun biaya bahan baku langsung ini termasuk ke dalam kategori biaya utama. Menurut Garrison, Noreen dan Brewer (2006:51) bahan baku langsung adalah bahan yang menjadi bagian yang tak terpisahkan dari produk jadi, dan dapat ditelusuri secara fisik dan mudah ke produk tersebut.

Biaya bahan baku langsung termasuk kedalam variabel, artinya biaya bahan baku langsung selalu berubah-ubah sesuai dengan volume produksi. Maka total biaya bahan baku yang digunakan untuk produksi adalah tarif biaya bahan baku perunit dikalikan dengan jumlah unit produksi.

Pencatatan akuntansi pada saat pembelian bahan baku dan bahan penolong, dapat dicatat sebagai berikut :

Jika bahan baku dibeli secara kredit :

Persediaan Bahan	Rp xxx,-
Utang Usaha	Rp xxx,-

Jika bahan baku dibeli secara tunai :

Persediaan Bahan	Rp xxx,-
Kas	Rp xxx,-

Pencatatan akuntansi pada saat bahan baku langsung digunakan dalam produksi, maka dicatat sebagai berikut :

Barang dalam proses	Rp xxx,-
---------------------	----------

Persediaan Bahan	Rp xxx,-
------------------	----------

**b. Biaya Tenaga Kerja Langsung**

Menurut mursyidi (2008:15) bahwa tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang dapat secara langsung mengubah bahan baku menjadi suatu produk dan pembebanan biayanya dapat ditelusuri pada setiap jenis produk yang dihasilkan. Sedangkan menurut Charter dan Usry (2006:40) dalam bukunya akuntansi biaya menjelaskan bahwa tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang melakukan konvensi bahan baku langsung menjadi produk jadi dan dapat dibebankan secara layak ke produk tertentu.

Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya yang termasuk kedalam biaya variabel dimana biaya tenaga kerja langsung selalu berubah-ubah sesuai dengan unit produk yang di produksi. Maka dalam perhitungannya, total biaya tenaga kerja langsung adalah tarif biaya tenaga kerja langsung baik dalam hitungan jam atau unit produksi dikalikan dengan unit atau jam kerja.

Pencatatan akuntansi untuk tenaga kerja langsung terdiri dari beberapa tahapan, yaitu pada saat perhitungan upah atau gaji, maka akan dicatat sebagai berikut:

Upah dan Gaji	Rp xxx,-
---------------	----------

Utang Upah dan Gaji	Rp xxx,-
---------------------	----------

Pada saat pembayaran ayat jurnalnya adalah :

Barang dalam Proses	Rp xxx,-
Upah dan Gaji	Rp xxx,-

Sedangkan pada saat pembebanan, maka akan dicatat sebagai berikut :

Barang dalam Proses	Rp xxx,-
Upah dan Gaji	Rp xxx,-

**c. Biaya Overhead Pabrik**

Carter dan Usry (2006:411) mengatakan bahwa *overhead* pabrik pada umumnya didefinisikan sebagai bahan baku tidak langsung, biaya tenaga kerja tidak langsung dan semua biaya pabrik lainnya yang tidak dapat secara nyaman didefinisikan atau dibebankan langsung ke pesanan produk atau obyek biaya yang spesifik.

Pada umumnya biaya *overhead* pabrik merupakan kategori biaya produksi tidak langsung yang dibebankan ke sebuah produk. Biaya *overhead* dapat digolongkan kedalam 3 cara yaitu :

1) Biaya *overhead* pabrik menurut sifatnya

- Biaya bahan penolong, yaitu bahan yang tidak menjadi bagian dari suatu produk dan menjadi bagian dari suatu produk tapi nilainya relatif kecil.

- Biaya reparasi dan pemeliharaan, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk memperbaiki atau memelihara asset yang digunakan untuk produksi, misalnya biaya pemeliharaan mesin.
  - Biaya yang timbul akibat penilaian terhadap aktiva tetap, contohnya adalah biaya depresiasi gedung/bangunan.
  - Biaya yang timbul sebagai akibat berlalunya waktu, contohnya adalah biaya asuransi.
  - Biaya *overhead* lain yang secara langsung memerlukan pengeluaran uang tunai, contohnya adalah biaya listrik.
- 2) Biaya *overhead* pabrik menurut perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume produksi.
- Biaya *overhead* tetap, yaitu biaya *overhead* yang tidak berubah selama rentang produksi tertentu.
  - Biaya *overhead* variabel, yaitu biaya *overhead* yang berubah-ubah sesuai dengan perubahan unit produksi atau volume produksi.
  - Biaya *overhead semivariable*, yaitu biaya *overhead* yang berubah tidak sebanding dengan volume kegiatan.
- 3) Biaya *overhead* pabrik menurut hubungan dengan departemen produksi.
- Biaya *overhead* langsung departemen, yaitu biaya *overhead* yang terjadi dalam departemen tertentu dan manfaatnya hanya dinikmati departemen tersebut.
  - Biaya *overhead* pabrik tidak langsung departemen, yaitu biaya *overhead* yang manfaatnya dinikmati oleh satu departemen.

Pada dasarnya biaya overhead tidak dapat langsung dibebankan terhadap suatu produk atau pesanan. Untuk itu, perlu dilakukan perhitungan tarif dasar biaya *overhead* yang akan dibebankan. Mursydi (2008:223) menjelaskan bahwa tahapan penentuan tarif biaya *overhead* adalah:

1. Menyusun biaya *overhead* pabrik yang diperkirakan timbul dalam jangka waktu tertentu.
2. Menentukan dasar pembebanan. Adapun dasar pembebanan yang dipakai yaitu
  - a. Satuan produk
  - b. Satuan jam tenaga kerja
  - c. Biaya bahan baku langsung
  - d. Biaya tenaga kerja langsung
  - e. Jam mesin
3. Dalam menentukan dasar pembebanan yang berupa jam atau kapasitas lain harus dipertimbangkan kapasitas mana yang akan digunakan. Ada beberapa level kapasitas yaitu :
  - a. Kapasitas teoritis, yaitu kemampuan fasilitas apabila digunakan dalam kondisi penuh atau setara dengan 100%.
  - b. Kapasitas praktis, yaitu kemampuan suatu fasilitas dengan mempertimbangkan hambatan. Sehingga kapasitas praktis berada dibawah kapasitas teoritis atau tidak mencapai 100%.
  - c. Kapasitas sesungguhnya yang diharapkan.

- d. Kapasitas normal, yaitu kemampuan suatu fasilitas dalam jangka panjang dengan memperhatikan hambatan-hambatan yang lebih stabil.
4. Menentukan tarif biaya *overhead* pabrik dengan rumus biaya *overhead* yang digunakan atau aktual dibagi dengan dasar pembebanan.

Pencatatan akuntansi untuk biaya *overhead* pabrik yaitu pada saat terjadinya biaya dan pada saat pembebanan. Pada saat terjadinya biaya, maka pencatatannya “Biaya *Overhead* Pabrik” di debit dan biaya di kredit.

Contohnya pada saat penggunaan bahan penolong maka akan dicatat:

Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Aktual	Rp xxx,-
Persediaan bahan	Rp xxx,-

Pada saat biaya depresiasi dibebankan, maka akan dicatat :

Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Aktual	Rp xxx,-
Akumulasi Depresiasi	Rp xxx,-

Pada saat membeli tunai perlengkapan untuk proses produksi, maka akan dicatat :

Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Aktual	Rp xxx,-
Kas	Rp xxx,-

Sedangkan pada saat pembebanan biaya *overhead* pabrik maka akan dicatat sebagai berikut:

Barang dalam proses	Rp xxx,-
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Dibebankan	Rp xxx,-

### 2.2.3 Sistem Perhitungan Harga Pokok Produksi

Sistem perhitungan harga pokok produksi adalah cara yang digunakan untuk mengakulasikan biaya-biaya kedalam harga pokok produksi. Menurut Mursydi (2008:435), bahwa sistem biaya adalah serangkaian kegiatan dalam rangka menentukan biaya produksi dan harga pokok produksi dalam suatu proses produksi.

Adapun sistem perhitungan harga pokok produksi dibagi menjadi 2 (dua), yaitu sistem biaya standar dan sistem biaya aktual.

#### a. Sistem Biaya Standar

Mursydi (2008:26) mengemukakan bahwa dalam sistem biaya standar, harga pokok produksi serta operasi produksi dihitung berdasarkan biaya yang telah di tentukan di muka.

#### b. Sistem biaya aktual

Sistem biaya aktual yaitu biaya yang sesungguhnya terjadi. Biasanya biaya aktual ini dapat dihitung setelah proses produksi itu terjadi. Menurut Charles T Homgren (2006:115) kalkulasi biaya aktual adalah sistem kalkulasi biaya yang menelusuri biaya langsung ke objek biaya dengan memakai tarif biaya langsung aktual dikalikan jumlah aktual input secara langsung..

### 2.2.4 Metode Pengumpulan Biaya Produksi

Menurut Charles T Horngen (2006:113) menjelaskan bahwa akuntansi manajemen menggunakan 2 (dua) jenis dasar sistem kalkulasi biaya untuk membebankan biaya ke produk atau jasa. Dua jenis dasar kalkulasi tersebut adalah

metode pengumpulan biaya berdasarkan persamaan (*job order costing*) dan pengumpulan biaya berdasarkan proses (*proses costing*). Kedua sistem tersebut dipengaruhi oleh karakteristik kegiatan produksi perusahaan.

a. Metode Harga Pokok Pesanan (*Job-Order Costing*)

biasanya perusahaan yang menggunakan sistem ini adalah perusahaan yang memproduksi produknya berdasarkan permintaan pelanggan.

Metode harga pokok pesanan (*job-order costing*) memiliki karakteristik sebagai berikut:

- 1) Perusahaan memproduksi berbagai macam produk sebagai spesifikasi pelanggan.
- 2) Biaya produksi harus digolongkan berdasarkan hubungannya dengan produk yaitu biaya langsung dan biaya tidak langsung.
- 3) Biaya produksi langsung adalah biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung, sedangkan biaya tidak langsung adalah biaya *overhead*.
- 4) Biaya produksi langsung diperhitungkan berdasarkan biaya sesungguhnya (*actual costing*). Sedangkan biaya *overhead* pabrik diperhitungkan berdasarkan biaya ditentukan dimuka (*standar costing*).

b. Metode Harga Pokok Proses (*Process Costing*)

Menurut Mursydi (2008:75) bahwa kalkulasi harga pokok proses digunakan pada perusahaan pabrikasi yang memproduksi terus menerus, misalnya industri plastik, minyak, gula dan lain-lain.

Mursydi (2010:75) berpendapat bahwa “kalkulasi harga pokok proses digunakan pada perusahaan pabrikasi yang memproduksi terus menerus. Dalam metode harga pokok proses, tidak perlu adanya penggolongan biaya langsung dan tidak langsung. Selain itu biaya overhead pabrik dibebankan atas biaya sesungguhnya. Biaya *overhead* pabriknya terdiri dari biaya produksi selain biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan bahan penolong.

### **2.2.5 Metode Penentuan Biaya Produksi**

Menurut Mursydi (2010:29) menjelaskan bahwa penentuan harga pokok produk adalah pembebanan unsur biaya produksi terhadap produk yang dihasilkan dari suatu proses produksi. Menurut Mursydi (2010: 31) dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya kedalam harga pokok produksi, terdapat dua metode yaitu *full costing* dan *variable costing*.

#### **a. Full Costing**

*Full costing* merupakan metode penentuan biaya produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi. Menurut Mursyidi (2008:29), bahwa *full costing* merupakan penentuan harga pokok produk yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan *overhead* tanpa memperhatikan perilakunya. Dengan demikian, dalam metode *full costing* biaya tidak diklasifikasikan berdasarkan perilakunya, tetapi berdasarkan hubungannya dengan produk, yaitu biaya langsung dan biaya tidak langsung. Sehingga tidak perlu adanya pemisahan biaya *variabel* dan biaya tetap. Biaya *semivariabel* dapat langsung dibebankan dalam

perhitungan harga pokok produksi. Jika diilustrasikan, maka perhitungan harga pokok produksi dengan metode *full costing* adalah sebagai berikut:

Harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing*

Biaya Bahan Baku	Rp xxx,-
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp xxx,-
Biaya <i>Overhead</i> (Variabel dan Tetap)	Rp xxx,-

Metode *full costing* juga dikenal sebagai metode tradisional, menghasilkan laporan laba rugi dimana biaya-biaya diorganisir dan disajikan berdasarkan fungsi-fungsi produksi, administrasi dan penjualan. Laporan laba rugi yang dihasilkan dari metode ini banyak digunakan untuk memenuhi pihak luar perusahaan, oleh karena itu sistematikannya harus disesuaikan dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum untuk menjamin informasi yang tersaji dalam laporan tersebut.

**b. *Variable costing***

Masiyah dan Yuningsih (2009:56) menjelaskan bahwa biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya secara totalnya berubah secara proposional sebanding dengan adanya volume aktivitas. Jika diilustrasikan, maka perhitungan harga pokok produksi dengan metode *variable costing* adalah sebagai berikut:

Harga Pokok Produksi menurut Metode *Variable Costing*

Biaya Bahan Baku	Rp xxx,-
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp xxx,-
Biaya <i>Overhead Variable</i>	Rp xxx,-
<b>Harga Pokok Produksi</b>	<b>Rp xxx,-</b>

Metode *variable costing* dikenal sebagai *contribution approach*, yaitu suatu format laporan laba rugi yang mengelompokan biaya berdasarkan perilaku biaya dimana biaya-biaya dipisahkan menurut kategori biaya variabel dan biaya tetap dan tidak dipisahkan menurut fungsi-fungsi produksi, administrasi dan penjualan.

*Variable costing* biasanya digunakan manajemen dalam rangka pengambilan keputusan, seperti keputusan menerima atau menolak pesanan, membeli atau membuat sendiri, serta memproses lanjut suatu produksi.

## **2.3 Penentuan Harga Jual**

### **2.3.1 Pengertian Harga Jual**

Tujuan akhir dari perhitungan biaya produksi adalah untuk menentukan harga jual produk yang dihasilkan. Jika perhitungan biayanya tidak akurat akan berdampak pada penetapan harga jual yang tidak tepat dan kemungkinan akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan.

Menurut Sunarto (2006:179) harga jual adalah sejumlah biaya yang harus menutupi biaya penuh dan menghasilkan laba yang sepadan dengan investasi. Hansen dan Women (2006:356) menjelaskan bahwa *mark up* adalah persentase yang dibebankan kepada biaya dasar.

### **2.3.2 Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Penentuan Harga Jual**

Harga jual satu produk juga dapat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli produk sehingga akan mempengaruhi volume penjualan. Untuk itu,

perusahaan harus dapat menentukan harga jual secara benar dengan melihat faktor-faktor yang dapat mempengaruhi harga jual.

Penentuan suatu harga sangat dipengaruhi oleh permintaan dan penawaran. Dalam pasar yang sehat, semakin tinggi harga suatu produk maka permintaan akan turun dan semakin rendah harga suatu produk maka permintaan akan semakin naik. Menurut Charles T Horngren (2006:494) faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran tersebut adalah pelanggan, pesaing dan biaya.

**a. Pelanggan**

Selera pelanggan sangat berpengaruh terhadap tinggi atau rendahnya permintaan terhadap suatu produk, perusahaan harus dapat mengenali karakteristik pelanggan, dimana pelanggan selalu tertarik dengan produk yang harganya murah dan berkualitas tinggi. Oleh karena itu, perusahaan harus selalu menguji keputusan harga melalui para pelanggan.

**b. Pesaing**

Dalam dunia usaha tentunya akan selalu ada kompetisi. Produk dan harga yang ditawarkan oleh pesaing akan sangat mempengaruhi keputusan penetapan harga pada perusahaan dengan produk sejenis. Perusahaan tentunya akan menetapkan harga yang cenderung tidak jauh berbeda dan bahkan lebih ekonomis agar produk dapat disukai oleh konsumen.

**c. Biaya**

Semakin rendahnya biaya pembuatan sebuah produk maka perusahaan dapat membuat produk yang lebih banyak dengan harga yang cukup menarik.

**2.3.4 Metode Penetapan Harga Jual**

Dalam menentukan harga jual, perusahaan harus memiliki suatu dasar tertentu. Penentuan dasar penetapan harga jual tersebut merupakan kebijakan suatu perusahaan. Penentuan harga jual umumnya dilakukan oleh perusahaan, namun untuk jenis barang atau jasa tertentu ditentukan oleh pemerintah. Berikut ini uraian dari metode penentuan harga jual:

**a. *Cost Oriented Pricing***

*Cost Oriented Pricing* merupakan suatu cara penetapan harga jual dinyatakan pada biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang dan menambahkan suatu persentase tertentu sebagai labanya. Metode ini dibagi menjadi 3 (tiga) kelompok yaitu :

1) Metode Penetapan Harga Biaya-Plus (*Cost Plus Pricing Method*)

Pada metode ini penetapan harga dilakukan atas dasar perhitungan biaya produk. Harga ditentukan dengan menambah persentase *mark-up* yang diinginkan terhadap total biaya produk. Dalam bentuk formula metode ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Total Biaya Produk} + \text{Mark up}$$

## 2) Metode penerapan harga *mark-up*

Metode penerapan harga ini adalah bentuk variasi lain dari metode *Cost Plus*. Metode *mark-up* ini diterapkan terhadap produk yang dibeli untuk dijual kembali pada pihak lain (tanpa memerlukan pengolahan lebih lanjut). Harga ditentukan dengan cara menambah persentase *mark-up* terhadap harga beli barang. Dalam bentuk formula metode ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Mark-up}$$

## 3) Target Pricing

Dalam penetapan harga berdasarkan sasaran pengembalian perusahaan menentukan harga yang akan menghasilkan tingkat pengembalian atas investor (ROI) yang diinginkan. Dalam bentuk formula metode ini dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Harga Sasaran} = \frac{\text{Biaya per unit} + \text{tingkat laba yang diinginkan} + \text{modal yang diinvestasikan}}{\text{Unit Penjualan}}$$

### b. Demand Oriented Pricing

*Demand Oriented Pricing* adalah suatu cara penetapan harga jual yang didasarkan pada banyaknya permintaan. Jika permintaan naik maka harga pun cenderung naik, dan sebaliknya jika permintaan turun maka harga cenderung turun walaupun mungkin biaya yang dikeluarkan sama saja.

### c. Competition Oriented Pricing

*Competition Oriented Pricing* merupakan suatu cara penetapan harga yang didasarkan pada harga pesaing. Metode ini ditetapkan agar harga jual tidak lebih

tinggi dari harga pesaing. Tingkat harga jual dapat ditetapkan 3 (tiga) kebijakan yaitu: sama, lebih rendah, atau lebih tinggi dari harga pesaing.

