

**ANALISIS BIAYA PRODUKSI ES BALOK PADA PROFITABILITAS
PENJUALAN PT PERIKAKAN NUSANTARA (PERSERO)
CABANG SORONG**

***(COST ANALYSIS OF ICE BLOCK PRODUCTION IN SALES PROFITABILITY OF PT
PERIKAKAN NUSANTARA (PERSERO) SORONG BRANCH)***

Yerrynaldo Loppies

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Victory Sorong, Indonesia

***Email:** yerrynaldoloppies@gmail.com

ABSTRACT

The profitability of sales is one of the main goals of companies to measure performance leadership or management in other words efficiency and effectiveness of companies. The cost of my ingredients, how long it will last, and the cost of the factory head must be calculated quickly. Especially the overheads factory which is often overlooked in production calculations. In addition to the cost of the material and the cost of the process, the costs include the cost of overhead mill electricity, the cost of shrinking, the cost of repairing the machine, and the maintenance of the machine. All costs must be calculated quickly because they affect the profitability of sales. This research took place at Jalan General Ahmad Yani Sorong No. 24 by using a method of costing in establishing the profitability of the seller and using the deposit policy for the main factory price in the overhead charge that is charged to each product. Based on the results of a comparative data analysis, the method of the company with the full costing method has different results in the profitability of sales.

Keywords: *Production Costs, Profitability Sales*

Received: 14-04-2019; Accepted: 20-04-2019; Published: 05-08-2019



I. PENDAHULUAN

Pada era globalisasi sekarang ini, tingkat persaingan dalam dunia usaha semakin tinggi dalam persaingan usaha yang semakin kompetitif perusahaan dituntut untuk semakin efisien dalam menjalankan aktivitasnya. Laba atau profit adalah salah satu tujuan utama berdirinya setiap Badan usaha atau perusahaan. Laba yang optimal dapat digunakan perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan dan memperluas usahanya. Perusahaan yang bergerak dibidang pabrikasi melakukan kegiatan rutin produksi untuk menghasilkan suatu barang. Kegiatan produksi dimulai dari pembelian bahan-bahan, membayar upah tenaga kerja untuk mengolah bahan-bahan dengan mengeluarkan biaya-biaya yang diperlukan sehingga bahan tersebut diubah menjadi produk jadi yang siap untuk dijual guna memperoleh laba.

Persaingan antar perusahaan mengharuskan perusahaan harus terus menerus melakukan perbaikan dalam mutu barang dan layanan serta efisiensi dalam menekan biaya produksi sehingga harga penjualan produk tetap dapat bersaing. Pentingnya menekan biaya produksi karena berpengaruh terhadap laba yang diperoleh perusahaan. Biaya produksi berperan penting dalam perusahaan terutama dalam mengurangi persaingan pasar, setiap perusahaan harus dapat meningkatkan kegiatan atau volume produksinya. Disisi lain jika volume produksi meningkat, maka akan berpengaruh pada biaya produksi, yang berarti biaya produksi yang dibutuhkan untuk membuat produk akan lebih besar. Selain itu peningkatan biaya produksi juga bisa diakibatkan oleh kenaikan harga bahan baku, kenaikan tarif listrik, dan lain-lain.

Es digunakan sebagai salah satu metode atau cara pengawetan bahan-bahan

makanan, daging, ikan, makanan dalam kaleng, serta digunakan untuk pendinginan minuman. Es yang digunakan dalam pengawetan atau pendinginan selain es batu adalah es balok. Es balok dapat dibuat dari sumber air yang bersih tidak terkontaminasi dengan bakteri atau harus memenuhi standar HACCP, contohnya dari air yang bersumber dari Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM), air sumur, air sungai, air tampungan hujan serta sumber air lainnya. Pabrik es adalah suatu unit produksi untuk membuat dan menghasilkan es dalam bentuk es balok ataupun flake ice. Sebagai bahan pembantu untuk mendinginkan hasil perikanan dalam rangka mempertahankan mutu ikan. Secara ekonomis dalam perhitungan biaya operasional pabrik es komponen biaya yang cukup menentukan adalah komponen biaya untuk tenaga kerja, pembelian garam, biaya listrik atau generator sebagai tenaga penggerak unit pendingin tersebut.

PT Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Sorong yang beralamat di Jl. Jend. A. Yani Sorong No 24, merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) perusahaan yang selain bergerak dalam proses jual beli ikan, jasa dock dan perbengkelan, jasa Cold storage, jasa dermaga, serta jasa sarana dan prasarana perusahaan ini juga mempunyai pabrik es yang didirikan sejak tahun 2009.

Dalam proses produksi terdapat 5 jenis komponen utama mesin pabrik es dimana mesin tersebut mempunyai fungsi yang berbeda-beda. Dalam kegiatan produksi pasti saja ada kendala yang terjadi sama halnya dengan memproduksi es balok ada beberapa kendala dan hambatan yang terjadi adanya 4 mesin es balok mengalami kerusakan disebabkan adanya pemadaman listrik secara tiba-tiba sehingga yang beroperasi hanya 1 mesin es balok padahal volume permintaan es balok semakin

meningkat dari para nelayan. Selain itu juga adanya kapal yang belum diijinkan beroperasi karena belum adanya biaya untuk pemeliharaan kapal sehingga kendalanya mengakibatkan permintaan nelayan terhadap es balok kedapatan tidak dapat terpenuhi permintaannya karena kondisi keadaan yang terjadi. Padahal produksi es balok banyak diminati di kalangan masyarakat terutama nelayan. PT Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Sorong harus memperhatikan kesiapan mesin-mesin yang digunakan dalam proses produksi sehingga dapat mengelola biaya produksi secara efektif dan efisien.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang “ **ANALISIS BIAYA PRODUKSI ES BALOK PADA PROFITABILITAS PENJUALAN PT PERIKANAN NUSANTARA (PERSERO) CABANG SORONG** ”

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya merupakan bagian dari akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen. Dalam perusahaan manufaktur, akuntansi biaya berperan dalam menyediakan informasi biaya yang akan digunakan untuk membantu menetapkan harga pokok produksi suatu perusahaan. Akuntansi biaya dibutuhkan oleh perusahaan baik yang berorientasi pada laba atau perusahaan nirlaba. Kegunaan dari akuntansi biaya yaitu sebagai alat pelaporan kepada pihak internal dan pihak eksternal perusahaan (Mulyadi, 2010:06).

Menurut Mulyadi (2010:07), akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk dan

jasa dengan cara – cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya.

Menurut Bustami (2010:4), akuntansi biaya merupakan perangkat yang dibutuhkan manajemen untuk aktivitas perencanaan dan pengendalian, memperbaiki kualitas, meningkatkan efisiensi, serta membuat keputusan – keputusan yang bersifat rutin maupun yang bersifat strategis.

Menurut Siregar dkk (2014:10), akuntansi biaya dapat didefinisikan sebagai proses pengukuran, penganalisisan, perhitungan dan pelaporan biaya, profitabilitas, dan kinerja operasi untuk kepentingan internal perusahaan.

Dari pengertian diatas akuntansi biaya adalah suatu bidang akuntansi yang mempelajari bagaimana cara mencatat, mengukur, dan melaporkan tentang informasi biaya yang digunakan dan bagaimana manajemen memerlukan alat untuk aktivitas perencanaan dan pengendalian.

B. Tujuan Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya merupakan proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan pelaporan biaya pabrikasi, dan penjualan produk dan jasa dengan cara – cara tertentu serta penafsiran terhadap hasil – hasilnya. Adapun dari tujuan akuntansi biaya menurut para ahli sebagai berikut :

a. Akuntansi biaya bertujuan untuk menyajikan informasi biaya yang akurat dan tepat bagi manajemen dalam mengelola perusahaan atau divisi secara efektif. Oleh karena itu biaya perlu dikelompokkan sesuai dengan tujuan apa informasi biaya tersebut digunakan, sehingga dalam pengelompokkan biaya dapat digunakan suatu konsep “*Different Cost Different Purpose*” artinya berbeda biaya berbeda tujuan (Bustami, 2010:11).

b. Menurut Siregar (2014:12), menyatakan akuntansi biaya bertujuan untuk menghitung harga pokok penjualan dalam suatu periode. Harga pokok penjualan kemudian akan dibandingkan dengan pendapatan untuk menghitung laba.

C. Pengertian Biaya dan Penggolongan Biaya dalam Perusahaan Manufaktur

1. Pengertian Biaya

a. Pendapat Dunia dan Abdullah (2012:4) menyatakan bahwa, Akuntansi biaya adalah bagian dari akuntansi manajemen dimana merupakan salah satu dari bidang khusus akuntansi yang menekankan pada penentuan dan pengendalian biaya. Sedangkan dalam pengelolaan perusahaan, akuntansi biaya merupakan bagian penting dari ilmu akuntansi dan telah berkembang menjadi *tools of management*, yang berfungsi menyediakan informasi biaya bagi kepentingan manajemen agar dapat menjalankan fungsinya dengan baik.

b. Pendapat Siregar dkk (2013:23) biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat sekarang atau masa yang akan datang.

Berdasarkan definisi biaya diatas dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dengan satuan uang, untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat saat ini maupun akan datang.

2. Penggolongan Biaya dalam Perusahaan Manufaktur

Dalam akuntansi biaya, biaya digolongkan menjadi beberapa macam. Umumnya

penggolongan biaya ini ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut, karena dalam akuntansi biaya dikenal konsep : “*different costs for different purpose*”.

Biaya dapat digolongkan menurut :

- a. Fungsi pokok dalam perusahaan
- b. Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai
- c. Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan
- d. Jangka waktu manfaat

Beberapa pengklasifikasian biaya yang sering dilakukan menurut Mulyadi (2014:14)

a. Penggolongan biaya berdasarkan fungsi – fungsi pokok dalam perusahaan

Biaya produksi merupakan biaya - biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual. Biaya ini meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku tersebut yang diolah dalam proses produksi. Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya tenaga kerja yang dapat diidentifikasi secara langsung terhadap produk tertentu. Sedangkan biaya overhead pabrik adalah biaya produksi selain bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

1) Biaya pemasaran adalah biaya - biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Misalnya biaya promosi, biaya iklan, gaji karyawan bagian penjualan, komisi penjualan, biaya angkutan barang ke luar, dan sebagainya.

2) Biaya administrasi dan umum merupakan biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan kegiatan pemasaran produk. Contoh biaya ini adalah biaya telepon, listrik, biaya penyusutan peralatan kantor, dan sebagainya.

b. Penggolongan biaya berdasarkan hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai

- a) Biaya produksi langsung
 - i. Biaya bahan langsung yaitu semua bahan yang membentuk suatu kesatuan yang tidak terpisahkan dari produk. Contoh bahan langsung antara lain papan kayu yang dipakai untuk membuat meja, plat baja yang digunakan untuk membuat kerangka mobil, minyak mentah yang digunakan dalam pembuatan bensin, tanah liat yang digunakan untuk pembuatan genting dan lain – lain.
 - ii. Biaya tenaga kerja langsung yaitu upah karyawan yang secara fisik berhubungan langsung dengan pembuatan produk. Contoh biaya tenaga kerja langsung antara lain upah seorang tukang dalam pembuatan meja, upah yang dibayarkan perusahaan konveksi kepada tukang jahit dan lain – lain.
- b) Biaya produksi tidak langsung atau disebut juga Biaya Overhead Pabrik (BOP)
 - i. Bahan penolong adalah bahan – bahan yang diperlukan dalam pembuatan produk yang penggunaannya relatif kecil atau terlalu sulit untuk diperlukan sebagai bahan langsung. Contoh bahan penolong antara lain perekat dan tinta koreksi pada perusahaan percetakan, lem perekat, paku kecil, dan plitur pada perusahaan mebel.
 - ii. Tenaga kerja tidak langsung adalah gaji dan upah tenaga kerja yang secara fisik tidak berhubungan langsung dengan pembuatan produk, misalnya gaji mandor atau pengawas karyawan bagian produksi, gaji manajer produksi, dan gaji penjaga pabrik.
 - iii. Biaya produksi tidak langsung lainnya, misalnya biaya penerangan

pabrik, biaya pembangkit tenaga, biaya penyusutan mesin, biaya penyusutan gedung pabrik, biaya reparasi dan pemeliharaan mesin, biaya perlengkapan pabrik, dan sebagainya.

c. Penggolongan biaya berdasarkan hubungannya dengan volume kegiatan

a) Biaya tetap atau konstan adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran perubahan volume kegiatan tertentu. Contoh biaya tetap adalah gaji direktur produksi. Karakteristik biaya tetap adalah :

- i. Biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak terpengaruh oleh perubahan volume kegiatan sampai dengan tingkat tertentu.
- ii. Pada biaya tetap, biaya persatuan akan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan. Semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah persatuan.

b) Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah sebanding (proporsional) dengan perubahan volume kegiatan. Semakin tinggi volume kegiatan maka semakin tinggi pula total biaya variabel. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan langsung dan biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan bakar, tenaga listrik, dan uang lembur.

c) Biaya semi variabel adalah biaya - biaya yang mempunyai unsur - unsur tetap dan variabel di dalamnya. Unsur biaya yang tetap merupakan jumlah minimal untuk menyediakan produk dan jasa. Sedangkan unsur variabel merupakan bagian dari biaya semi variabel yang dipengaruhi oleh kegiatan.

d. Penggolongan biaya berdasarkan jangka waktu manfaatnya

1) Pengeluaran modal (*capital expenditure*), adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode

akuntansi (biasanya periode akuntansi adalah satu tahun kalender). Pengeluaran modal ini pada saat terjadinya dibebankan sebagai kos aktiva, dan dibebankan dalam tahun – tahun yang menikmati manfaatnya dengan cara didepresiasi, diamortisasi atau didepleksi. Contoh pengeluaran modal adalah pengeluaran untuk pembelian aktiva tetap, untuk promosi besar – besaran, dan pengeluaran untuk riset dan pengembangan suatu produk. Karena pengeluaran untuk keperluan tersebut biasanya melibatkan jumlah yang cukup besar dan memiliki manfaat lebih dari satu tahun, maka pada saat pengeluaran tersebut dilakukan, pengorbanan tersebut diperlakukan sebagai pengeluaran modal dan dicatat sebagai kos aktiva (misalnya sebagai kos aktiva tetap atau beban yang ditangguhkan). Periode akuntansi yang menikmati manfaat pengeluaran modal tersebut dibebani sebagian pengeluaran modal tersebut berupa biaya depresiasi, amortisasi, atau biaya depleksi.

2) Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditure*), adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Pada saat terjadinya, pengeluaran pendapatan ini dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan pendapatan yang diperoleh dari pengeluaran biaya tersebut. Contoh pengeluaran pendapatan antara lain adalah biaya iklan, biaya telepon, dan biaya tenaga kerja.

3. Biaya Produksi

Menurut Abdul Halim (2010:4) biaya produksi merupakan pengeluaran yang sudah terjadi (*expired*) yang digunakan dalam memproses produk yang dihasilkan. Menurut Haryono Jusup (2011:560) biaya produksi atau disebut juga biaya manufaktur adalah biaya – biaya yang

berkaitan dengan aktivitas dan proses untuk mengubah bahan baku menjadi barang jadi. Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa biaya produksi adalah biaya – biaya yang berhubungan dengan proses pengolahan bahan baku menjadi hingga menjadi produk yang siap untuk dijual. Secara umum terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik (BOP).

a. Biaya Bahan Baku

Haryono Jusup (2011:560) bahan langsung adalah bahan yang secara fisik menjadi bagian dari barang jadi (produk selesai). Biaya perolehan bahan langsung (harga beli bahan ditambah biaya angkut) dapat secara langsung ditelusur ke barang jadi.

Metode untuk menentukan harga pokok bahan baku yang dipakai adalah

1. Metode Identifikasi Khusus

Dengan metode ini, setiap barang yang masuk (dibeli) diberi tanda pengenal yang menunjukkan harga satuan sesuai faktur yang diterima.

2. Metode Rata – Rata Bergerak

Dalam metode persediaan bahan baku yang ada digudang dihitung harga pokok rata – ratanya dengan cara membagi total harga pokok rata – rata persatuan yang baru.

3. Metode Biaya Standar

Dalam metode ini bahan baku yang dibeli dicatat sebesar harga standar, yaitu harga taksiran yang mencerminkan harga yang diharapkan terjadi pada masa yang akan datang.

4. Metode Rata – Rata Harga Pokok Pada Akhir Bulan

Dalam metode ini pada akhir bulan dihitung harga pokok rata – rata persatuan kemudian digunakan untuk menghitung bahan baku yang diserahkan oleh bagian gudang ke bagian produksi.

5. Metode Masuk Pertama Keluar Pertama (FIFO / *First In First Out*)

Pada metode ini harga pokok bahan baku yang dibebankan sesuai dengan urutan terjadinya. Apabila ada pemakaian bahan baku harga pokoknya adalah harga pokok terdahulu yang disusul yang berikutnya. Selanjutnya persediaan akhir dibebankan pada harga pokok akhir.

6. Metode Masuk Terakhir Keluar Pertama (LIFO / *Last In First Out*)

Pada metode ini bahan baku yang terakhir disusul dengan yang masuk sebelumnya. Persediaan akhir akan pada pembelian pertama dan berikutnya.

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Haryono Jusup (2011:560) tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang mengubah bahan baku menjadi barang jadi (produk selesai). Biaya tenaga kerja langsung dapat ditelusur secara langsung ke barang jadi.

1. Biaya tenaga kerja langsung, yaitu gaji atau upah para pekerja yang turut dalam kegiatan pabrik tetapi keterlibatannya sulit untuk ditelusur ke barang jadi tertentu. Contoh gaji atau upah manajer pabrik, pekerja pembersihan pabrik, pekerja perawatan mesin pabrik, dan sebagainya.

2. Biaya tenaga kerja tidak langsung, yaitu biaya tenaga kerja yang secara tidak langsung berhubungan dengan pengerjaan produk baik tenaga itu bekerja dengan tenaga sendiri maupun dengan mesin.

c. Biaya Overhead Pabrik

Haryono Jusup (2011:560-561) merupakan semua biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya ini terjadi sebagai akibat dari aktivitas berbagai pendukung produksi, seperti misalnya penyimpanan barang digudang, penyetulan mesin, dan pembersihan tempat kerja. Aktivitas – aktivitas ini menimbulkan biaya, seperti

biaya bahan tak langsung, biaya tenaga kerja tak langsung, reparasi dan pemeliharaan, listrik, sewa, asuransi, pajak kekayaan, dan depresiasi (penyusutan) atas peralatan produksi (gedung pabrik, mesin pabrik, dan peralatan pabrik lainnya). Biaya overhead pabrik sering disebut juga biaya produksi tak langsung. Tujuan utama dalam pemilihan dasar tarif *overhead* adalah untuk memastikan pembebanan *overhead* dalam proporsi yang wajar terhadap sumber daya pabrik tidak langsung yang digunakan oleh pesanan produk atau pekerjaan yang dilakukan.

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2010:228) tarif *overhead* pabrik ditentukan dimuka adalah tarif *overhead* pabrik yang diharapkan akan terjadi dimasa akan datang dengan total dasar alokasi biaya *overhead* pabrik yang dianggarkan.

D. Metode Pengumpulan Biaya Produksi

Metode pengumpulan biaya produksi yang digunakan dalam perusahaan manufaktur, bergantung kepada karakteristik produksi perusahaan yang bersangkutan. Dipandang dari sudut karakteristik produksi perbedaan perusahaan industry manufaktur adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan yang membuat lebih dari satu jenis barang

Produk yang dihasilkan terdiri atas berbagai jenis produk yang masing – masing memiliki ciri – ciri (identitas) sendiri. Biaya produksi untuk membuat satu jenis produk tentu akan berbeda dengan biaya produksi untuk membuat produk lainnya, sehingga harga pokok produk yang dihasilkan tidak semua sama. Oleh karena itu, biaya produksi yang digunakan untuk membuat setiap jenis produk harus dikumpulkan secara tersendiri. Metode pengumpulan

biaya demikian disebut metode Harga Pokok Pesanan.

Karakteristik metode harga pokok pesanan adalah sebagai berikut :

- a. Digunakan jika perusahaan memproduksi berbagai macam produk sesuai dengan spesifikasi pemesan dan setiap jenis produk perlu dihitung harga pokoknya secara individual.
- b. Biaya produksi harus dipisah menjadi dua golongan pokok yaitu biaya produksi langsung dan tidak langsung.
- c. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja, sedangkan biaya produksi tidak langsung disebut dengan istilah biaya *overhead* pabrik.
- d. Biaya langsung diperhitungkan sebagai harga pokok pesanan tertentu berdasarkan biaya yang sesungguhnya terjadi, sedangkan biaya *overhead* pabrik diperhitungkan ke dalam harga pokok pesanan berdasarkan tarif yang ditentukan dimuka.
- e. Harga pokok per unit produk dihitung pada saat pesanan selesai diproduksi.
- f. Pada saat harga pokok pesanan, harga pokok dikumpulkan untuk setiap pesanan jumlah biaya produksi akan dihitung setiap pesanan selesai.

2. Perusahaan yang membuat satu jenis barang

Dalam perusahaan yang membuat satu jenis barang, produksi dilakukan secara massal, artinya proses produksi menghasilkan produk yang sama, baik kualitas, ukuran maupun bentuk, sesuai dengan standar yang ditetapkan. Biaya produksi untuk tiap unit produk yang dihasilkan tentu sama sehingga biaya produksi tidak perlu dikumpulkan untuk tiap unit secara tersendiri. Harga pokok tiap unit produk dihitung dengan cara mengumpulkan biaya

produksi yang terjadi (digunakan) dalam satu periode tertentu, kemudian dibagikan sama rata kepada produk yang dihasilkan dalam periode yang bersangkutan. Metode pengumpulan biaya demikian disebut metode Harga Pokok Proses.

Perusahaan yang beroperasi secara massal memiliki karakteristik sebagai berikut :

- a. Produk yang dihasilkan adalah produk standar.
 - b. Produk yang dihasilkan dari bulan ke bulan adalah sama.
 - c. Kegiatan produksi dimulai dengan diterbitkannya perintah rencana produk standar untuk jangka waktu tertentu.
- Karakteristik pengumpulan harga pokok produksi dalam metode harga pokok proses adalah sebagai berikut :
- a. Biaya produksi dikumpulkan per departemen produksi per periode akuntansi.
 - b. Harga pokok produk per satuan dihitung dengan cara membagi total biaya produksi yang dikeluarkan selama periode akuntansi tertentu dengan jumlah satuan produksi yang dihasilkan periode yang bersangkutan.
 - c. Penggolongan biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsung diperlukan terutama jika perusahaan hanya menghasilkan satu macam produk.
 - d. Unsur yang digolongkan dalam BOP terdiri dari biaya produk selain biaya bahan baku dan bahan penolong serta biaya tenaga kerja.

E. Penjualan

Penjualan adalah salah satu aktivitas operasi dari koperasi, selain itu penjualan juga merupakan salah satu tujuan utama dari koperasi. Penjualan merupakan bagian yang penting, baik untuk perusahaan industri, perusahaan dagangan, maupun koperasi.

Menurut Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2010:165), penjualan merupakan aktivitas memperjualbelikan barang dan jasa kepada konsumen

Menurut Leny Sulistyowati (2010:270), penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan retur penjualan.

Berdasarkan definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah salah satu aktivitas rutin yang dijalani oleh setiap perusahaan dalam memperjualbelikan barang dan jasanya yang tujuannya untuk memperoleh laba dan untuk membuat perusahaan tersebut tambah berkembang.

1. Jenis – Jenis Penjualan

a. Penjualan tunai

Menurut Lilis Pustiawati dan Sri Dewi Anggadini (2011:167) penjualan tunai merupakan penjualan yang dilakukan dengan cara menerima uang tunai / *cash* pada saat barang diserahkan kepada pembeli.

Menurut Mulyadi (2013:455) penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli.

Dari beberapa pengertian diatas mengenai penjualan tunai, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai adalah suatu transaksi yang dilakukan secara langsung dengan menerima uang saat barang diberikan kepada pihak pembeli.

b. Penjualan kredit

Menurut Mulyadi (2013:201) penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan *order* yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Menurut L.M. Samryn (2014:250) penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli.

Dari beberapa pengertian diatas mengenai penjualan kredit, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah suatu transaksi yang dilakukan dengan cara pihak perusahaan mengirimkan barang yang telah dipesan oleh pelanggan dan pembayarannya dilakukan secara berangsur, sesuai ketentuan yang dimiliki perusahaan tersebut.

2. Prosedur penjualan

a. Prosedur penjualan tunai

Berikut ini adalah penjelasan untuk prosedur penjualan tunai yang dinyatakan oleh Mulyadi (2013:476) adalah sebagai berikut :

1) Bagian order penjualan menerima order dari pembeli lalu membuat faktur penjualan tunai rangkap tiga. Lembar pertama untuk diserahkan ke bagian kasa, lembar kedua untuk tembusan ke bagian gudang pada saat pengiriman dan lembar ketiga untuk disimpan oleh perusahaan.

2) Bagian kas menerima faktur penjualan tunai untuk mengetahui berapa harga yang harus diterima dari pembeli dan menerima uang tunai dari pembeli sesuai dengan yang tertulis di lembar faktur penjualan tunai. Bagian kasa mengoperasikan register kas untuk mendapatkan pita register yang akan digunakan sebagai bukti penerimaan kas.

3) Bagian gudang menerima faktur penjualan sebagai informasi barang apa saja yang telah diorder. Mencatat pengurangan pada persediaan di kartu gudang dan memberikan barang yang di order oleh pembeli bersamaan dengan faktur penjualan tunai ke bagian pengiriman barang.

4) Bagian pengiriman menerima faktur penjualan tunai dan pita register kas dari bagian kasa untuk bukti bahwa pembeli telah melakukan pembayaran secara tunai serta menerima faktur penjualan tunai lembar kedua dari bagian gudang, hal tersebut untuk mencocokkan dari kedua bagian tersebut. Setelah keduanya cocok, bagian pengiriman memberikan barang yang di order oleh pembeli beserta faktur penjualan tunai lembar kedua.

5) Bagian jurnal menerima faktur penjualan tunai lalu membuat jurnal pada jurnal penjualan, menerima bukti setoran bank untuk membuat jurnal pada jurnal penerimaan kas.

b. Prosedur penjualan kredit

Penjelasan prosedur penjualan kredit yang dikemukakan oleh V. Wiratna (2018:80) adalah sebagai berikut :

1) Prosedur order penjualan dalam prosedur ini, fungsi order penjualan menerima order dari pembeli.

2) Prosedur persetujuan kredit dalam prosedur ini, bagian penjualan meminta persetujuan kredit dari bagian kredit yaitu pada bagian keuangan.

3) Prosedur pengiriman dalam prosedur ini, bagian pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan surat order pengiriman`

4) Prosedur faktur / penagihan dalam prosedur ini, bagian penagihan membuat faktur penjualan dan dikirim kepada pembeli.

5) Prosedur pencatatan akuntansi dalam prosedur ini, bagian akuntansi membuat kartu piutang berdasarkan faktur penjualan.

3. Dokumen – dokumen yang digunakan dalam penjualan

a. Dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai

Dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai menurut Mulyadi (2013:463) terdiri dari :

1) Faktur Penjualan Tunai

Faktur penjualan tunai diisi oleh fungsi penjualan yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran oleh pembeli kepada fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan. Tembusan faktur ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada fungsi pengiriman sebagai perintah penyerahan barang kepada pembeli yang telah melaksanakan pembayaran harga barang ke fungsi kas. Tembusan faktur ini juga berfungsi sebagai slip pembungkus (*packing slip*) yang ditempelkan oleh fungsi pengiriman diatas pembungkus, sebagai alat pendeteksi bungkus barang.

2) Pita Register Kas (*Cash Register Tape*)

Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoperasikan mesin register kas (*cash register*). Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam penjualan.

4. Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit

Dokumen – dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit menurut Mulyadi (2013:214) adalah sebagai berikut :

1) Surat Order Pengiriman

Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan.

2) Faktur Penjualan dan Tembusan

Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang tembusan surat order pengiriman terdiri dari :

i. Faktur penjualan merupakan lembar pertama yang dikirim oleh fungsi penagihan kepada pelanggan.

- ii. Tembusan piutang merupakan tembusan faktur yang dikirim oleh fungsi penagihan dan akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang kedalam buku besar.
- iii. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan merupakan dokumen yang digunakan untuk menghitung total harga pokok yang dijual selama periode akuntansi. Data yang dicantumkan dalam rekapitulasi harga pokok penjualan berasal dari kartu persediaan.
- iv. Bukti Memorial merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan kedalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

F. Laba

Pendapat Soemarso (2010) mendefinisikan laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan dengan kegiatan usaha. Apabila beban lebih besar dari pendapatan, selisihnya disebut rugi.

Menurut Themin (2012) laba adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi (misalnya kenaikan asset atau penurunan kewajiban) yang menghasilkan peningkatan ekuitas selain yang menyangkut transaksi dengan pemegang saham.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan laba adalah selisih lebih kenaikan manfaat ekonomi / pendapatan setelah dikurangi seluruh beban sehubungan dengan kegiatan usaha selama suatu periode akuntansi. Jadi untuk meningkatkan laba, perusahaan harus mampu meningkatkan penjualan, atau menekan biaya, atau kalau sanggup kedua faktor tersebut diusahakan secara bersama – sama.

Laba perusahaan dalam hal ini dapat dilakukan dijadikan sebagai ukuran dari efisiensi dan efektifitas dalam sebuah dalam sebuah unit kerja dikarenakan tujuan utama dari pendirian perusahaan adalah untuk memperoleh laba sebesar - besarnya dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu, laba suatu perusahaan khususnya pada pusat laba atau unit usaha yang menjadikan laba sebagai tujuan utamanya merupakan alat yang baik untuk mengukur prestasi pimpinan atau manajer atau dengan kata lain efisiensi dan efektifitas dari perusahaan dapat dilihat dari laba yang diraih.

1. Jenis – Jenis Laba

Adapun jenis – jenis laba menurut Kasmir (2011:303), jenis laba terbagi menjadi :

a. Laba kotor (*gross profit*) adalah laba yang didapatkan sebelum dikurangi biaya yang menjadi beban perusahaan. Ataupun dengan kata lain, laba kotor adalah laba keseluruhan yang perusahaan peroleh.

b. Laba bersih (*net profit*) adalah laba yang sudah dikurangi biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.

2. Faktor - faktor yang mempengaruhi Laba

Dalam memperoleh laba yang diharapkan, perusahaan perlu melakukan suatu pertimbangan khusus dalam memperhitungkan laba yang akan diharapkan dengan memperhatikan faktor – faktor yang mempengaruhi laba tersebut. Menurut Mulyadi (2014:513) faktor – faktor yang mempengaruhi laba antara lain:

a. Biaya

Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.

b. Harga Jual
 Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.

c. Volume penjualan dan produksi
 Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi atau jasa tersebut, selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

3. Hubungan Biaya Produksi dengan Laba

Biaya produksi mempunyai pengaruh terhadap laba. Dimana untuk memperoleh laba, setiap perusahaan harus meningkatkan nilai keluarannya atau nilai keluaran lebih besar dari pada nilai masukan (biaya) yang dikorbankan, sehingga diperoleh laba yang maksimum. Dengan kata lain, laba yang diperoleh akan semakin besar jika biaya produksi yang dikeluarkan semakin kecil. Biaya produksi mempengaruhi laba, dimana ketika biaya produksi ditingkatkan maka akan menambah volume produksi yang nantinya akan mempengaruhi tingkat laba yang diperoleh perusahaan. Dengan kata lain semakin besar biaya produksi yang dikeluarkan maka jumlah produksi yang dihasilkan juga akan semakin besar yang pada nantinya meningkatkan potensi pendapatan perusahaan. Sebaliknya, biaya produksi yang meningkat namun tidak diimbangi dengan peningkatan pendapatan justru akan menekan laba yang bisa diperoleh perusahaan atau bahkan akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

G. Metode Penentuan Harga Pokok Produksi

Dalam penelitian ini untuk penetapan tarif biaya *overhead* pabrik jumlah biaya *overhead* dibagi dengan jumlah rata-rata produksi dimana dari hasil tersebut itulah

yang akan menjadi biaya *overhead* yang di bebankan kepada setiap produk. Hendi Somantri (2007:27). Hal ini dapat dilihat pada rumus dibawah ini :

a) Biaya Tenaga Kerja Langsung

$$\text{BTKL (rata-rata)} = \frac{\text{Total biaya tenaga kerja Langsung}}{\text{Total rata-rata}}$$

produksi/tahun

= jumlah BTKL yang di bebankan kepada produk

b) Biaya Overhead Pabrik (BOP)

$$\text{BOP (rata-rata)} = \frac{\text{Total biaya overhead pabrik}}{\text{Total rata-rata produksi/tahun}}$$

= jumlah BOP yang dibebankan kepada produk

Selain itu, dalam penelitian ini metode yang digunakan dalam menganalisis data biaya produksi yaitu dengan menggunakan pendekatan *full costing* Menurut Mulyadi (2010:17). Dalam pendekatan *full costing* taksiran biaya penuh dipakai sebagai dasar selain penentuan harga jual dapat pula diketahui profitabilitas penjualan. Terdiri dari unsur – unsur sebagai berikut :

Biaya bahan baku Rp xxx

Biaya tenaga kerja langsung Rp xxx

Biaya overhead pabrik (variabel + tetap)
 Rp

xxx

Taksiran total biaya produksi Rp xxx

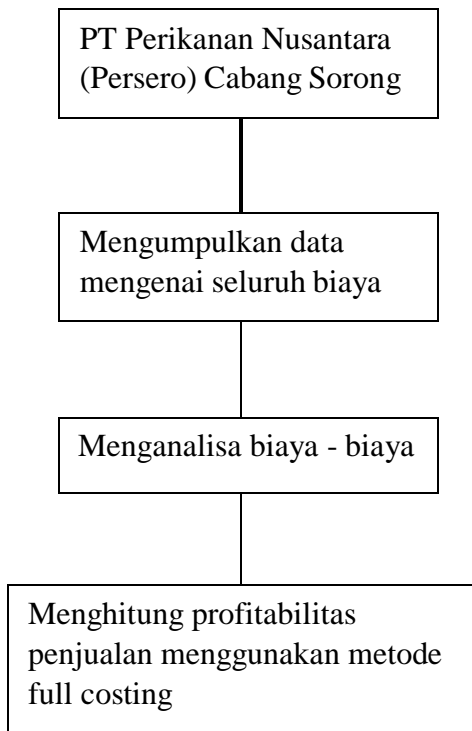
Biaya administrasi dan umum Rp xxx

Biaya pemasaran Rp xxx

Taksiran total biaya komersial Rp xxx

Taksiran biaya penuh Rp xxx

H. Kerangka Pemikiran



METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Sorong yang beralamat di JL. Jend. A. Yani No 24 Kota Sorong. Objek dalam penelitian ini adalah data biaya produksi tahun 2018-2018.

B. Identifikasi dan Pengukuran Variabel

a. Variabel Independen

Variabel bebas atau variable independen (x) alam penelitian ini adalah variabel biaya produksi yaitu biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.

b. Variabel Dependen

Variabel dependen disebut sebagai variabel terikat. Variabel (y) dalam penelitian ini adalah profitabilitas

penjualan sejauh mana perusahaan mampu memperoleh laba yang dapat diterima.

C. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif yaitu dengan menyajikan data dalam bentuk kata yaitu kata yang tidak dapat dikuantitatifkan seperti sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, serta informasi lain yang berkaitan dengan penelitian ini. Sedangkan data kuantitatif yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk angka yang berhubungan dengan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi serta profitabilitas penjualan yang didapatkan perusahaan

2. Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer langsung diperoleh dari perusahaan melalui observasi dan wawancara serta data sekunder yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung dari studi pustaka.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis dalam skripsi penelitian ini yaitu :

1. Studi Lapangan

Yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung untuk memperoleh data primer dengan cara :

a. Observasi

Yaitu dengan melakukan pengamatan langsung terhadap perusahaan yang bersangkutan sehingga dapat memperoleh data yang lebih objektif tentang fasilitas serta produk yang dihasilkan dalam kegiatan produksi.

b. Wawancara

Yaitu dengan mewawancarai narasumber yang berwenang untuk

memperoleh data tentang mbaranumum perusahaan.

2. StudiKepustakaan

Yaitu dengan menggunakan data melalui buku, literature serta catatan-catatan yang berkaitan dengan pembahasan.

E. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini untuk penetapan tariff biaya *overhead* pabrik jumlah biaya *overhead* dibagi dengan jumlah rata-rata produksi dimana dari hasil tersebut itulah yang akan menjadi biaya *overhead* yang di bebankan kepada setiap produk. Hendi Somantri (2007:27).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Perusahaan

PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Sorong merupakan hasil Merger/penggabungan dari 4 (empat) BUMN Perikanan sesuai surat Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor : C-1.6842.HT. 01.04.TH. 2006 tanggal 08 Mei 2006 yang terdiri dari PT. Usaha Mina (Persero), PT. Tirta Raya Mina (Persero) PT. Perikanan Samudera Besar (Persero) dan PT. Perikani (Persero) yang bergerak disektor Perikanan dan galangan repair docking serta perbengkelan.Beberapa tahun kemudian Akta Perusahaan tersebut diatas terjadi suatu perubahan, yang berdasarkan Surat Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor : AHU.06667.AH.01.02. Tahun 2009 tentang Persetujuan Akta Perubahan Anggaran Dasar Perseroan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia tanggal 06 Maret 2009.

PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Sorong adalah merupakan Eks. Kantor PT. Usaha Mina (Persero) yang berdiri sejak tahun 1973 dimana sumber dana pembangunan awal tersebut melalui bantuan dana Asian Development Banch (ADB), dan beroperasi selama kurang lebih 25 tahun.Setelah adanya merger 4 BUMN tersebut maka, sesuai Surat Keputusan Direksi PT. Perikanan Nusantara (Persero) Nomor : SKDIR/1/dirut/14//2013 tanggal 15 Februari 2013 diangkat Kepala PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Sorong Saudara Srinona Kadarisman dari kantor Cabang Ambon, menggantikan Willem Daniel Kraar yang dimutasikan Ke Kantor PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Surabaya.Kemudian pada Bulan September 2018 adanya pergantian Kepala Cabang dari Saudara Srinona Kadarisman kepada Saudara David Kapisa, SE sesuai Surat Keputusan Direksi PT. Perikanan Nusantara (Persero) Nomor : SKDIR/Dirut/06/IX/2018 tanggal 30 September 2018 sebagai Kepala Cabang. Sehubungan adanya perubahan struktur organisasi perusahaan PT. Perikanan Nusantara (Persero) di kantor Pusat, maka tanggal 30 November 2018 sesuai Surat Keputusan Direksi No. SKDIR/1/Dirut/016/XI/2018 dari Jabatan Kepala Cabang dirubah menjadi Jabatan Branch Manager.

2. Visi dan Misi Perusahaan

1. Visi Perusahaan adalah menjadi Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang tangguh dan dinamis, berdaya saing global dan berkelanjutan.
- 2.Misi Perusahaan adalah :
 - 2.1. Menjadi agen pembangunan pemerintah berbasis usaha perikanan yang mandiri, berkomitmen, berkesinambungan, dan berfokus pada

peningkatan kesejahteraan masyarakat dan pengusaha.

- 2.2. Revitalisasi sarana perusahaan dengan organisasi dan sumber daya manusia yang profesional.
- 2.3. Penerapan tatakelola perusahaan yang transparan.
- 2.4. Meningkatkan keuntungan perusahaan untuk kontribusi penerimaan negara dan kesejahteraan karyawan.

Job Description Struktur Organisasi Kantor PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Sorong

Branch Manager

- Melaksanakan perencanaan kegiatan operasional produksi dan pemasaran perdagangan ikan, jasa Dock dan Bengkel serta jasa sarana dan prasarana.
- Mengarahkan dan mengawasi kegiatan produksi pemasaran serta perawatan jasa Dock dan bengkel.
- Memastikan kesiapan Sumber Daya Manusia atau pegawai terhadap tugas yang diberikan.
- Mengelola Asset perusahaan dan keuangan secara efisien dan efektif untuk dapat memberikan kontribusi terhadap laba perusahaan.
- Melaksanakan pembinaan Sumber Daya Manusia untuk meningkatkan produktifitas kinerja setiap pegawai.
- Mengatur dan menata semua asset dan sumber daya manusia serta mencegah terjadinya konflik internal dan eksternal untuk ketertiban dan keamanan kegiatan perusahaan.
- Menyusun dan mengusulkan kepada Direksi ke Kantor Pusat tentang rencana kegiatan operasional produksi, pemasaran, kebutuhan sumber Daya Manusia atau pegawai serta kebutuhan dana operasional maupun keperluan

investasi melalui Rencana Kerja Anggaran Perusahaan (RKAP) dalam jangka waktu 1 tahun.

- Melaksanakan Monitoring seluruh aktifitas Kantor Cabang dan melaporkan hasilnya kepada Direksi.
- Bertanggung jawab langsung kepada Direksi

Assisten Manager Finance & Accounting

- Melaksanakan perencanaan kebutuhan transaksi penerimaan dan pengeluaran Keuangan.
- Mengusulkan kebutuhan Dana kepada Branch Manager untuk dilanjutkan usulannya kepada Direksi.
- Mengatur pelaksanaan dan pengendalian atau pengelolaan keuangan sesuai ketentuan dan peraturan yang berlaku.
- Melaksanakan persetujuan penerimaan dan pengeluaran transaksi keuangan sesuai ketentuan dan pedoman standar akuntansi yang telah ditetapkan oleh Direksi.
- Mengarahkan dan melakukan pembinaan sumber daya manusia di Unit Keuangan & Akuntansi untuk mengecek keabsahan dokumen semua transaksi penerimaan dan pengeluaran keuangan.
- Mengarahkan Supervisor dan staf pegawai di Bagian Keuangan & Akuntansi untuk melakukan penataan, dan penertiban serta pengarsipan semua dokumen transaksi keuangan, jika sewaktu-waktu diperlukan Manajemen serta kebutuhan pemeriksaan baik internal perusahaan maupun pihak eksternal perusahaan.
- Membuat laporan keuangan berupa laporan laba rugi dan neraca secara periodik setelah disetujui atau ditanda tangai oleh Branch Manager untuk

disampaikan kepada Direksi di Kantor Pusat.

- Melaksanakan kordinasi dengan Bagian Operasional, Bagian Quality Control, Bagian Umum dan Sumber Daya Manusia , logistik.serta Bagian Pemasaran untuk meningkatkan kegiatan perusahaan dan kesiapan kebutuhan dana di masing-masing Bagian.
- Untuk mewujudkan seluruh tugas tanggung dan jawab pengelolaan laporan keuangan serta pemeriksaan semua dokumen transaksi keuangan dibantu oleh Supervisor Keuangan dan Akuntansi dan karyawan atau pegawai di Unit Keuangan & Akuntansi.
- Bertanggung jawab langsung kepada Branch Manager

Assisten Manager Operation

- Melaksanakan perencanaan operasional produksi penangkapan ikan, kegiatan Jasa Dok dan Bengkel atau perawatan kapal dari castumor serta rencana kegiatan produksi es balok.
- Menerima permintaan docking kapal dari pelanggan dan melakukan perhitungan kalkulasi biaya atau jasa dock.
- Melakukan verifikasi pekerjaan kapal yang docking dan melakukan perhitungan penjualan jasa kapal Docking sesuai permohonan dan item pekerjaan yang diajukan kepada perusahaan.
- Mengawasi kualitas hasil kerja docking kapal sesuai standar Biro klasifikasi Indonesia (BKI) untuk menghindari adanya komplain dari castumor atau sesuai ketentuan dan peraturan yang berlaku.
- Mengontrol dan mengawasi kegiatan operasi kapal pengangkut dan

penangkap serta mejajaki adanya kerjasama dan pembinaan nelayan.

- Mengarahkan dan mengontrol stok persediaan ikan diatur sesuai standar dan ketentuan yang berlaku.
- Melakukan kordinasi dengan Bagian Quality Control, Pemasaran Bagian Umum dan Logistik serta Bagian keuangan untuk menunjang kegiatan operasional.
- Membuat dan melaporkan kegiatan produksi hasil tangkapan, pembelian ikan serta produksi es balok.
- Dalam menyelesaikan semua tugas dan tanggung jawab kegiatan operasional dibantu oleh Supervisor jasa Docking dan bengkel, Supervisor Pabrik es, Supervisor Kapal Penangkap, Supervisor Kapal Pengangkut dan Supervisor Unit pengolahan ikan.
- Bertanggung jawab langsung kepada Branch Manager.

Assisten Manager Quality Control

- Melakukan pemeriksaan dan pengecekan mutu produksi hasil tangkapan dan pembelian ikan dari nelayan.
- Melakukan verifikasi hasil produksi ikan dan memeriksa suhu dan temperatur ikan.
- Melakukan sosialisasi dan pembinaan mutu atau kualitas ikan sesuai standar Hizard Analysize Controllore Point (HACCP).
- Menerima dan menolak produksi ikan sesuai hasil pemeriksaan
- Melakukan kordinasi dengan lembaga atau Istansi Dinas Kelautan dan Perikanan untuk memeriksa alur kegiatan proses penerimaan ikan sesuai ketentuan dan peraturan yang berlaku.
- Melakukan kordinasi dengan Bagian Operasional, Bagian Pemasaran dan

Bagian Umum Sumber daya Manusia untuk kelancaran pekerjaan.

- Dalam melaksanakan tugas pemeriksaan dan pengecekmutu hasil produksi dari Quality control ini dibantu dengan karyawan atau pegawai yang berada di Unit Quality Control.
- Bertanggung jawab langsung kepada Branch Manager.

Assisten Manager Marketing

- Melakukan perencanaan penjualan atau pemasaran hasil produksi ikan untuk disampaikan kepada Branch Manager.
- Melakukan promosi terhadap produk yang dihasilkan perusahaan kepada pihak luar atau pelanggan.
- Memperluas dan melakukan survey pasar yang potensial untuk penjualan ikan baik pasar dalam dan luar negeri.
- Melakukan kordinasi dengan Manager Pemasaran Kantor Pusat untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan dapat diserap oleh pasar.
- Melakukan kordinasi dengan Bagian Operasional tentang ketersediaan stok ikan dan produksi es balok untuk ditawarkan kepada para pelanggan.
- Melakukan negosiasi penjualan hasil produk sesuai standar oprasional prosedur atas persetujuan Branch Manager.
- Melakukan kordinasi dengan Bagian Keuangan bahwa penjualan produk sesuai dengan mekanisme dan memastikan hasil penjualan telah dilengkapi dengan dokumen sesuai ketentuan atau kesepakatan dengan buyer.
- Membuat laporan hasil penjualan produk ikan, Jasa Docking, serta

penjualan es balok kepada Branch manager.

- Dalam menyelesaikan semua tugas dan tanggung jawab Marketingatas hasil produk perusahaan dibantu 2 (dua) orang Supervisor yaitu Supervisor Marketing dan Supervisor Distribusi dan Partnership serta dibantu dengan karyawan atau pegawai Bagian Marketing.
- Bertanggung jawab langsung kepada Branch Manager.

Assisten Manager General Affair and Human Relation (GA, HR)

- Melakukan perencanaan dan menganalisis kebutuhan sumber daya Manusia atau pegawai, sesuai kebutuhan dan ketentuan yang berlaku.
- Melakukan seleksi penerimaan dan promosi Sumber Daya Manusia atau pegawai dan mengatur penempatan pegawai sesuai kebutuhan dari masing-masing Bagian.
- Melakukan perhitungan gaji,dan pembayaran sesuai ketetapan atau surat keputusan Direksi dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- Mengatur dan memastikan bahwa gaji pegawaitidak terjadi keterlambatan sesuai ketentuan yang berlaku.
- Mengatur dan menganalisa sistem pembayaran gaji dan lembur, insentif, pinjaman serta fasilitas lainnya sesuai kerangka sturktur penggajian dan berdasarkan ketentuan dan peraturan yang berlaku.
- Melakukan perencanaan pengadaan barang dan jasa sesuai ketentuan dan peraturan yang berlaku.
- Melayani permintaan barang dari masing-masing Bagian sesuai sistem

dan prosedur serta ketentuan dan peraturan yang berlaku.

- Mengatur dan mengarahkan pada Supervisor dan pegawai untuk menertibkan surat-surat masuk dan surat yang keluar.
- Mengatur dan mengarahkan pegawai untuk membuat notulen rapat dengan Branch Manager sekaligus menata kearsipan.
- Membuat surat-surat perjanjian kontrak kerjasama dengan pihak luar.
- Dalam menyelesaikan semua pekerjaan di Bagian Umum & Logistik dan Sumber Daya Manusia atau Personalia dibantu oleh Supervisor Personalia dan Umum serta dan karyawan atau pegawai yang berada di Bagian Umum dan Personalia.
- Bertanggung jawab langsung kepada Branch Manager.

SUPERVISOR AKUNTASI & KEUANGAN

- Mengecek semua keabsahan dokumen Transaksi penerimaan dan pengeluaran kas dan bank sesuai Standar Manual Akuntansi serta ketentuan dan peraturan perusahaan yang berlaku.
- Memisahkan serta mengelompokkan transaksi penerimaan dan pengeluaran Kas dan Bank, serta pembelian dan penjualan secara kredit dalam proses jurnal kedalam Sistem Program Aqurate`
- Melakukan konsolidasi transaksi antar Cabang serta pengecekan rekening koran dengan mitra kerja pihak perbankan.
- Melakukan kordinasi tingkat Supervisor dengan karyawan atau pegawai Bagian yang lain.

- Melakukan stok opname Kas per hari dan stok opname Logistik pada setiap akhir bulan dengan Bagian Umum Logistik.
- Membantu Assistem Manager Finance and Accounting dalam menyelesaikan laporan Keuangan pada setiap akhir bulan, Triwulan serta laporan akhir tahun.
- Bertanggung jawab langsung kepada Assistem Manager Finance & Accounting.

SUPERVISOR SUMBER DAYA MANUSIA UMUM DAN LOGISTIK

- Melakukan penganturan penempatan pegawai sesuai ketentuan dan peraturan yang berlaku atau surat keputusan Direksi.
- Melakukan perhitungan gaji, lembur serta fasilitas pinjaman pegawai sesuai ketentuan dan pertauran yang berlaku.
- Melakukan pengawasan absensi kehadiran pegawai dan memberikan laporan kepada atasan atau Assisten Manager Sumber Daya Manusia.
- Mencatat permintaan pesanan barang dari Bagian Operasional, Pemasaran, serta Akuntansi Keuangan
- Melakukan proses pengadaan barang dan jasa setelah ada persetujuan Assiten Manager dan Branch Manager sesuai ketentuan dan peraturan yang berlaku.
- Melakukan kordinasi dengan Bagian atau Unit Keuangan dan Akuntansi untuk pembayaran Gaji, lembur dan Fasilitas pinjaman pegawai sesuai ketentuan dan peraturan yang berlaku.
- Membuat laporan promosi penghargaan dan panisemen kepada pegawai atau karyawan sesuai ketentuan dan peraturan yang berlaku.
- Membuat jadwal pelatihan karyawan atau pegawai untuk pengembangan

karier dan kinerja pegawai untuk dilaporkan kepada atasan.

- Melaksanakan pencatatan surat-surat masuk dan keluar, membuat agenda pertemuan dan notulen rapat.

SUPERVISOR DOCK DAN BENGKEL

- Membuat jadwal kegiatan docking kapal sesuai permintaan dan permohonan dari pelanggan.
- Membuat perhitungan jasa docking kapal sesuai ketentuan dan peraturan perusahaan.
- Melakukan ceking galangan docking bahwa sarana dan prasarana docking tidak ada hambatan dan ganngguan untuk kegiatan pekerjaan docking kapal yang diminta oleh pelanggan seseuai kesepakatan kedua belah pihak.
- Membuat laporan hasil kegiatan docking dan berita acara Docking kapal.
- Bertanggung jawab langsung kepada Assisten Manager Operation.

SUPERVISOR KAPAL PENANGKAP (FISH CATCHING)

- Melakukan survey terhadap kawasan atau wilayah titik kordinat terhadap yang mempunyai potensi sumber daya perikanan.
- Mempersiapkan dan mengusulkan kebutuhan kapal penangkap bahwa kapal siap melakukan penangkapan ikan, diantaranya anak buah kapal, kelengkapan surat-surat kapal kebutuhana bahan bakar serta kebutuhan dana operasi.
- Melakukan kordinasi dengan supervisor unit atau Bagian lainnya untuk melancarkan operasi kapal penangkap termasuk dengan pihak luar.
- Membuat kegiatan laporan hasil produksi dari kapal penangkap.

- Bertanggung jawab langsung kepada Assisten Manager Operation.

SUPERVISOR KAPAL PENGANGKUT (FISH COLLECTING)

- Melakukan kordinasi dengan unit penangkapan serta nelayan tentang posisi dan wilayah fishing ground ikan untuk dilakukan penampungan atau pengangkutan ikan yang dimaksud.
- Memastikan bahwa ikan yang tedapat di fishing groud yang diamaksud jumlah produksi ikan banyak sehingga,dapat mempersiapkan kapal pengangkut untuk mengambil ikan.
- Mengajukan jumlah kebutuhan biaya operasi kapal dan kesiapan anak buah kapal (ABK) serta kelengkapan dokumen surat-surat kapal.
- Membuat laporan hasil produksi kapal pengangkut dan pertanggung jawaban biaya operasionalnya.
- Melakukan kordinasi dan evaluasi dengan unit Bagian keuangan bahwa kapal pengakut yang dioperasikan mendapatkan keuantungan perusahaan.
- Bertanggung jawab kepada Assisten Manager Operation.

SUPERVISOR PENGOLAHAN IKAN (UPI)

- Mengatur dan mencatat semua produksi ikan dari hasil tangkapan produksi ikan dari kerjasama dengn nelayan, maupun produksi hasil tangkapan kapal milik perusahaan.
- Mengatur kesiapan ABF, Coldstorage, Listrik, serta sarana dan prasarana pendukung lainnya untuk proses penerimaan ikan.
- Mengatur personil atau Sumber daya manusia untuk melakukan pengecekan suhu dan temperatur ikan sesuai dengan

standar atau berdasarkan ketentuan yang berlaku.

- Melakukan kordinasi dengan bagian unit Quality Control bahwa ikan yang diterima atau diproses di Air Blass Fisher (ABF) mutu ikannya baik.
- Melakukan kordinasi dengan Unit Supervisor Ice factory & Coldstorage untuk mengetahui kesiapan es balok dan Coldstorage guna proses penerimaan ikan.
- Bertanggung jawab langsung kepada Assisten Manager Operation.

SUPERVISOR PABRIK ES DAN COLDSTORAGE

- Mengatur jumlah tenaga kerja dan mempersiapkan kebutuhan air, garam dan kesiapan listrik untuk produksi es balok.
- Memastikan bahwa semua tenaga kerja dan kebutuhan pendukung lainnya untuk proses produksi es balok dikerjakan sesuai standar operasional prosedur.
- Melakukan pencatatan dan kordinasi dengan supervisor unit lainnya terhadap kesiapan Coldstorage bahwa ikan yang telah diproses dari ABF siap dimasukkan ke Coldstorage sesuai standar atau ketentuan yang berlaku.
- Membuat laporan produksi es balok dan ikan sesuai jenisnya serta jumlah penerimaan dan pengeluaran ikan.
- Membuat laporan posisi stok es balok dan posisi stok ikan.
- Bertanggung jawab kepada Assisten Manager Operation.

SUPERVISOR PEMASARAN

- Melakukan promosi hasil produksi es balok, produksi hasil proses pengolahan ikan serta jasa lainnya kepada pihak luar.
- Melakukan penawaran hasil produksi perusahaan sesuai standar operasional

prosedur (SOP) yang meliputi ; proses permintaan dan penawaran, kesepakatan harga, sistem pembayaran serta berita acara penyerahan penjualan.

- Membuat Kontrak Perjanjian Kerjasama Perdagangan dengan pihak luar.
- Membuat faktur / invoice penjualan ikan dan kordinasi dengan supervisor keuangan & Akuntansi seerta menata arsip dokumen dan faktur penjualan.
- Melakukan penjualan ikan antar pulau baik pasar Domestik maupun pasar Internasional.
- Membuat laporan penjualan kepada Assisten Manager Marketing..
- Bertanggung jawab langsung kepada Assisten Manager Marketing

SUPERVISOR PARTNERSHIP DAN DISTRIBUSI

- Membuat data daftar pelanggan dan melakukan pemasaran produk hasil proses ikan, serta jasa sarana dan prasarana kepada pihak luar.
- Mengusahakan dan memperbanyak calon pembeli sehingga hasil yang telah diproduksi dapat diserap oleh pasar antar pulau atau Domestik maupun pasar Internasional.
- Melakukan verifikasi kelengkapan dokumen pengiriman ikan dan pastikan stok ikan setelah kordinasi dengan unit lainnya untuk mengatur jadwal pemuatan dan pengiriman ikan.
- Melakukan pengiriman atau pemuatan ikan setelah disetujui oleh pihak perusahaan dengan pihak buyer.
- Membuat laporan distribusi pemasaran ikan kepada Assisten Manager Marketing.
- Bertanggung jawab langsung kepada Assisten Manager Marketing

Karyawan / Karyawati

Bertugas memenuhi perintah dari atasan baik itu perintah dari Branch Manager, Assisten Manager, maupun

Supervisor dan harus melaksanakannya sebaik mungkin.

Produksi Es Balok tahun 2018-2018

Tabel 1
Jumlah Produksi Es Balok PT Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Sorong Tahun 2018-2018

Bulan	Jumlah Produksi Es Balok			Total Produksi
	Tahun 2018	Tahun 2018	Tahun 2018	
Januari	6.988	12.819	13.815	33.622
Februari	6.553	15.431	13.046	35.030
Maret	7.857	14.869	11.859	34.585
April	11.476	14.450	5.230	31.156
Mei	5.128	9.699	8.812	23.639
Juni	4.412	5.005	3.281	12.698
Juli	2.157	3.445	4.261	9.863
Agustus	4.999	3.133	660	8.792
September	4.521	7.113	2.544	14.178
Oktober	10.116	15.421	1.100	26.637
November	15.181	16.915	5.510	37.606
Desember	9.574	11.423	3.490	24.487
TOTAL	88.962	129.723	73.608	292.293
Rata-Rata Produksi / Tahun	7.414	10.810	6.134	24.358

Sumber Data : PT Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Sorong

Perhitungan Metode Full Costing**Biaya Bahan Baku tahun 2018**

Biaya air tawar Rp 19.571.467,00

Biaya garam Rp 14.827.735,00

Bahan baku produk

Rp 34.399.202,00

Biaya Tenaga Kerja Langsung tahun 2018

BTKL/tahun Rp 263.503.117,00

BTKL (rata-rata) = Total biaya tenaga kerja

langsung

Total rata-rata produksi/tahun
 = jumlah BTKL yang di bebaskan kepada produk

$$\text{BTKL (rata-rata)} = \frac{\text{Rp } 263.503.117,00}{24.358} = \text{Rp } 10.817,93$$

c) Biaya Overhead Pabrik (BOP) tahun 2018

Biaya listrik/tahun Rp 282.451.855,00

Biaya penyusutan Rp 92.074.857,00

Biaya pemeliharaanmesin Rp38.779.400,00

Biaya perbaikan mesin Rp 14.893.000,00

BOP (rata-rata) = Total biaya overhead pabrik

Total rata-rata produksi/tahun

= jumlah BOP yang dibebankan kepada produk

$$\text{BOP (rata-rata)} = \frac{\text{Rp } 428.199.112,00}{24.358} = \text{Rp } 17.579,40$$

d) Biaya Administrasi tahun 2018

Biaya administrasi Rp 475.000,00 / bulan

Biaya administrasi / tahun = Rp 475.000,00 x 12 = Rp 5.700.000,00

e) Biaya Bahan Baku tahun 2018

Biaya air tawar Rp 28.538.812,00

Biaya garam Rp 21.452.040,00

Bahan baku produk

Rp 49.990.852,00

f) Biaya Tenaga Kerja Langsung tahun 2018

BTKL / tahun Rp 384.236.181,00

BTKL (rata-rata) = Total biaya tenaga kerja langsung
 Total rata-rata produksi/tahun

= jumlah BTKL yang di bebaskan kepada produk

$$\text{BTKL (rata-rata)} = \frac{\text{Rp } 384.236.181,00}{24.358} = \text{Rp } 15.774,54$$

g) Biaya Overhead Pabrik (BOP) tahun 2018

Biaya listrik/tahun Rp 411.866.939,00

Biaya penyusutan Rp 134.262.136,00

Biaya pemeliharaan mesin Rp 54.638.800,00

Biaya perbaikan mesin Rp 23.795.000,00

BOP (rata-rata) = Total biaya overhead pabrik

Total rata-rata produksi/tahun

= jumlah BOP yang dibebankan kepada produk

$$\text{BOP (rata-rata)} = \frac{\text{Rp } 624.562.875,00}{24.358} = \text{Rp } 25.640,98$$

h) Biaya Administrasi tahun 2018

Biaya administrasi Rp 500.000,00 / bulan

Biaya administrasi / tahun = Rp 500.000,00 x 12 = Rp 6.000.000,00

i) Biaya Bahan Baku tahun 2018

Biaya air tawar Rp 16.193.569,00

Biaya garam Rp 14.169.373,00

Bahan baku produk

Rp 30.362.942,00

j) Biaya Tenaga Kerja Langsung tahun 2018
 BTKL / tahun Rp 218.024.329,00
 BTKL (rata-rata) = $\frac{\text{Total biaya tenaga kerja langsung}}{\text{Total rata-rata produksi/tahun}}$
 = jumlah BTKL yang di bebaskan kepada produk

BTKL (rata-rata) = $\frac{\text{Rp } 218.024.329,00}{24.358} = \text{Rp } 8.950,83$

Biaya pemeliharaan mesin Rp42.508.119,00
 BOP (rata-rata) = $\frac{\text{Total biaya overhead pabrik}}{\text{Total rata-rata produksi/tahun}}$
 = jumlah BOP yang dibebankan kepada produk

BOP (rata-rata) = $\frac{\text{Rp } 352.394.150,00}{24.358} = \text{Rp } 14.467,29$

k) Biaya Overhead Pabrik (BOP) tahun 2018
 Biaya listrik/tahun Rp 233.702.648,00
 Biaya penyusutan Rp 76.183.383,00

l) Biaya Administrasi tahun 2018
 Biaya administrasi Rp 450.000,00 / bulan
 Biaya administrasi / tahun Rp 450.000,00 x 12 = Rp 5.400.000,00

Tabel 2

Biaya produksi Es Balok tahun 2016-2018 Dengan Pendekatan *Full Costing*

Biaya Produksi dan Administrasi	Tahun 2016	Tahun 2017	Tahun 2018
Biaya Bahan Baku	Rp. 34.399.202,00	Rp. 49.990.852,00	Rp. 30.362.942,00
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. 10.817,93	Rp. 15.774,54	Rp. 8.950,83
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Rp. 17.579,40	Rp. 25.640,98	Rp. 14.467,29
Total Biaya Produksi	Rp. 33.427.599,33	Rp. 50.032.267,52	Rp. 30.386.360,12

Sumber : Hasil olah Data

Berdasarkan data diatas bahwa total produksi es balok dengan pendekatan *Full Costing* yaitu pada tahun 2018 didapatkan sebesar Rp. 33.427.599,33 sedangkan tahun 2018 biaya produksi mengalami peningkatan sebesar Rp. 50.032.267,52

sedangkan tahun 2018 mengalami penurunan biaya produksi sebesar Rp. 30.386.360,12. Ini membuktikan bahwa data ketiga tahun terakhir mengalami variasi besaran biaya produksi dengan pendekatan *full costing*.

Tabel 3
Harga Jual Es Balok tahun 2018-2018 Dengan Metode *Cost Plus Pricing*

Harga Jual Produk	Tahun 2017	Tahun 2018	Tahun 2018
Biaya Produksi	Rp. 33.427.599,33	Rp. 50.032.267,52	Rp. 30.386.360,12
Biaya Administrasi	Rp. 5.700.000,00	Rp. 6.000.000,00	Rp. 5.400.000,00
Laba yang diinginkan	Rp.519.355.570,00	Rp.887.038.161,00	Rp.503.325.579,00
Harga Jual Es Balok	Rp.558.483.169,33	Rp.943.070.428,52	Rp.539.111.939,12

Sumber : Hasil olah Data

Berdasarkan tabel diatas harga jual es balok dengan metode *Cost Plus Pricing* yaitu pada tahun 2017 didapatkan sebesar Rp.558.483.169,33 sedangkan tahun 2018 biaya produksi mengalami peningkatan sebesar Rp.943.070.428,52 sedangkan tahun 2018 mengalami penurunan biaya produksi sebesar Rp.539.111.939,12. Ini membuktikan bahwa data ketiga tahun terakhir mengalami variasi besaran harga

jual es balok dengan metode *cost plus pricing*.

B. Perbandingan Laba Penjualan menurut Perusahaan dan Metode *Full Costing*.

Berikut perbandingan Perbandingan Laba Penjualan menurut PT Perikanan dan metode *Full Costing* dapat dilihat pada tabel 4 dibawah ini :

Tabel 4
Perbandingan Laba Penjualan menurut PT Perikanan dan *Full Costing*

Periode	Laba Penjualan		Selisih
	PT Perikanan	Full Costing	
Tahun 2016	Rp 519.355.570,00	Rp 525.055.570,00	(Rp 5.700.000,00)
Tahun 2017	Rp 887.038.161,00	Rp 893.038.161,00	(Rp 6.000.000,00)
Tahun 2018	Rp 503.325.579,00	Rp 508.725.579,00	(Rp 5.400.000,00)

Sumber : Hasil olah Data

Berdasarkan data diatas, maka terdapat perbedaan antara laba penjualan yang didapatkan perusahaan dan laba yang dihitung dengan metode *cost plus pricing*. Laba penjualan yang didapatkan perusahaan lebih rendah dibandingkan dengan yang dihitung dengan metode *cost plus pricing*. Laba penjualan tahun 2018 menurut perusahaan yang didapatkan sebesar Rp 519.355.570,00 sedangkan menurut metode *full costing* sebesar Rp 525.055.570,00. Tahun 2018 laba perusahaan sebesar Rp 887.038.161,00 namun dalam metode *full costing* laba yang seharusnya didapatkan sebesar Rp

893.038.161,00. Laba perusahaan tahun 2018 sebesar Rp 503.325.579,00 sedangkan menurut metode *full costing* sebesar Rp 508.725.579,00. Selain itu terdapat beberapa selisih tahun 2018 Rp 5.700.000,00 tahun 2018 Rp 6.000.000,00 tahun 2018 Rp 5.400.000,00 lebih rendah dibandingkan laba penjualan yang dihitung dengan metode *cost plus pricing*.

Hal ini dikarenakan perusahaan hanya menggunakan biaya yang berhubungan dengan proses produksi saja tidak ditambahkan dengan biaya administrasi. Sedangkan dalam pendekatan *full costing* biaya produksi berupa biaya

bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik serta biaya administrasi selain menentukan besarnya harga jual biaya administrasi juga berpengaruh dalam memperoleh laba penjualan sehingga biaya produksi yang besar turut mempengaruhi harga jual dan laba penjualan yang meningkat.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan pada Bab IV, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Tahun 2015 laba yang dihitung menurut perusahaan dan laba yang dihitung menurut metode *full costing* terdapat beberapa selisih sebesar Rp. 5.700.000,00. Dimana menurut perusahaan laba yang diperoleh sebesar Rp. 519.355.569,00 sedangkan menurut *full costing* sebesar Rp. 525.055.569,00.
2. Tahun 2016 laba yang diperoleh perusahaan sebesar Rp. 887.038.152,00 namun menurut *full costing* laba yang didapatkan sebesar Rp. 893.038.152,00. Terdapat selisih yang cukup besar dibandingkan dengan tahun sebelumnya, tahun 2016 terdapat selisih sebesar Rp. 6.000.000,00.
3. Tahun 2017 laba yang didapatkan perusahaan tidak sebesar laba di tahun-tahun sebelumnya yakni sebesar Rp. 503.325.578,00 sedangkan yang dihitung menggunakan metode *full costing* sebesar Rp. 508.725.578,00. Akibatnya terdapat selisih sebesar Rp. 5.400.000,00 dimana selisih ini tidak berbanding jauh dengan selisih yang didapatkan dari tahun 2015 dan 2016.

Saran

1. Apabila perusahaan menggunakan metode *full costing* maka akan terdapat

pencatatan biaya – biaya secara terperinci.

2. Dalam mendapatkan laba penjualan PT Perikanan Nusantara (persero) Cabang Sorong sebaiknya meninjau kembali dengan perhitungan yang tepat sehingga dapat memberikan laba yang maksimal kepada perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Dunia, Firdaus dan Wasilah Abdullah. 2012. *Akuntansi nBiaya*. Edisi 3. Salemba Empat : Jakarta.
- Abdul Halim. 2010. *Dasar-dasar Akuntansi Biaya*. Edisi Keempat. BPFE-Universitas Gajah Mada : Yogyakarta.
- Bustami, Bastian dan Nurlela. 2010. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kedua. Mitra Wacana Media : Jakarta.
- Haryono, Jusup. 2011. *Dasar-dasar Akuntansi Biaya*. Edisi 7. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN : Yogyakarta.
- Kasmir. 2011. *Analisis Laporan Keuangan*. Raja Grafindo Persada : Jakarta.
- Lilis, Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Graha Ilmu : Yogyakarta.
- Lilis, Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Graha Ilmu : Yogyakarta.
- Mulyadi. 2010. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima, Cetakan Sepuluh. UPP STIM YKPN : Yogyakarta.
- Mulyadi. 2014. *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. UPP STIM YKPN : Yogyakarta.
- Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat : Jakarta.
- Siregar, Baldrick, dkk. 2013. *Akuntansi Biaya*. Edisi 2. Salemba Empat : Jakarta

- Siregar, Baldrice, dkk. 2014. *Akuntansi Biaya*. Edisi 2. Salemba Empat : Jakarta.
- Sulistiyowati, Leny. 2010. *Panduan Praktis Memahami Laporan Keuangan*. PT Alex Media Komputindo : Jakarta.
- Samryn, L. M. 2014. *Pengantar Akuntansi*. Edisi IFRS. Rajawali Pers : Jakarta.
- Soemarso, S. R. 2010. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi 5, Buku 2. Salemba Empat : Jakarta.
- Themis, Suwardi. 2012. *Akuntansi Keuangan*. Erlangga : Jakarta.
- <https://dokumen.tips/documents/contoh-profosal-pabrik-es.html> (diakses tanggal 22 Maret Jam 10.41).
- <http://proposalandia.blogspot.co.id/2014/08/usaha-es-balok.html?m=1> (diakses tanggal 22 Maret jam 10.45).
- <http://eprints.ums.ac.id/29241/9/20/>. Artikel Publikasi Ilmiah.pdf (diakses tanggal 22 Maret jam 10.48).
- <http://download.portalgaruda.org/article.php?article=253477&val=6828&title=PENGARUH%20BIAYA%20PRODUKSI%20TERHADAP%20LABA%20PERUSAHAAN> (diakses tanggal 22 Maret jam 10.57).
- http://www.academia.edu/8647133/i_PENGARUH_BIAYA_PRODUKSI_TERHADAP_HARGA_JUAL Studi Kasus Pada Perusahaan Kue Lintang Tasikmalaya Disusun Oleh ANGGA PRATAMA NPM 023403192 THE INFLUENCE OF PRODUCTION COST TO SELLING PRICE Case Study at Perusahaan Kue Lintang Tasikmalaya. (diakses tanggal 22 Maret jam 12.17).