

**ANALISIS KETETAPAN PERHITUNGAN HARGA POKOK  
PRODUKSI DAN PENJUALAN PADA PT. BUKIT ANGKASA  
MAKMUR PERSPEKTIF PENETAPAN HARGA  
DALAM ISLAM**



**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :

**HENDRO SAPUTRA UTAMA**  
**NIM. 1516130119**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU  
BENGKULU, 2021 M/1442 H**

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Skripsi yang ditulis oleh Hendro Saputra Utama, NIM 1516130119 dengan judul "Analisis Ketetapan Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur Perspektif Penetapan Harga Dalam Islam", Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diajukan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, Agustus, 2021M  
Zulhijah 1442 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr Nurul Hak, M.A  
NIP. 196606161995031003

Khairiah Elwardah, M.Ag  
NIP. 197808072005012008





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
STITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Raden Fatah PagarDewaTelp. (0736) 51276; 51771 Fax. (0736) 51171 Bengkulu

**HALAMAN PENGESAHAN**

**Skripsi yang berjudul " Analisis Ketetapan Perhitungan Harga Pokok  
Produksi dan Penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur Perspektif  
Penetapan Harga Dalam Islam" oleh Hendro Saputra Utama, NIM**

**1516130119, Program Studi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji  
dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada  
Hari, Jum'at  
Tanggal 03 September 2021 M / 25 Muharram 1443 H**

**Dinyatakan LULUS Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan  
sebagai syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan  
diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)**

**Bengkulu, 03 September 2021 M  
25 Muharram 1443. H**

**Tim Sidang Munaqasyah**

**Ketua**

*[Signature]*

**Dr. Desi Isnaini, M.A**  
**NIP. 197412022006042001**

**Penguji I**

*[Signature]*

**Dr. Desi Isnaini, M.A**  
**NIP. 197412022006042001**

**Sekretaris**

*[Signature]*

**Khairiah Elwardah, M.Ag**  
**NIP. 197808072005012008**

**Penguji II**

*[Signature]*

**Amimah Oktarina, M.F**  
**NIP. 199210212018012001**

**Mengetahui  
Plt. Dekan,**

*[Signature]*  
**Dr. Asnaini, MA**  
**NIP. 197304121998032003**



### SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul "Analisis Ketetapan Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur Perspektif Penetapan Harga Dalam Islam", adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam Skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Agustus 2021 M  
Zulhijah 1442 H

Mahasiswa yang menyatakan



Hendro Saputra Utama  
NIM. 1516130119

## **MOTTO**

*La Tahzan Innallaha Ma'ana “*

*Jangan bersedih sesungguhnya Allah bersama kita”*

*(Qs. At Taubah Ayat 40).*

*“Memaafkan adalah Kemenangan Terbaik.”*

*(Ali bin Ani Thalib)*

### *Persembahan*

*Alhamdulillah atas izin mu ya Allah dan atas doa ke dua orang tua ku serta atas dukugan semua pihak yang membantu dalam penyelesaian Skripsi ku ini, dengan ini aku persembahkan Skripsi ini kepada :*

1. *Terkhusus kepada kedua orang tua ku yang sudah mendukung dalam setiap langkah yang ku ambil dan semua doa terbaik yang kalian berikan untukku, Skripsi ini ku persembahkan untuk kalian mama dan ayah. Alhamdulillah aku dapat menyelesaikan ini dan insyaallah menjadi ilmu pengetahuan yang dapat aku terapkan di kehidupan yang berguna bagi keluarga, agama, nusa dan bangsa.*
2. *Untuk Saudara-saudara terimakasih sudah menjadi saudara-saudara hebat yang aku miliki dan semoga bisa membanggakan kedua orang tua kita.*
3. *Keluarga besarku.*
4. *PT. Bukit Angkasa Makmur sebagai tempat sarana penelitianku*
5. *Terkhusus untuk sahabat-sahabatku yaang telah mengisi waktuku. Untuk angkatan Ekonomi Syariah Angkatan 2015,*
6. *Untuk pembimbing I Dr. Nurul Hak, M.A dan pembimbing II Ibu Khairiah Elwardah, M.Ag terimakasih tanpa kalian aku tidak akan pernah bisa menyelesaikan Skripsi ini, terimakasih untuk koreksi dan masukan yang selalu kalian berikan untuk ku.*
7. *Untuk Agama, Kampus dan Almamaterku.*

## ABSTRAK

“Analisis Ketetapan Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur Perspektif Penetapan Harga Dalam Islam”

Oleh Hendro Saputra Utama, NIM 1516130119

Tujuan Penelitian ini adalah 1). Untuk mengetahui ketetapan perhitungan harga pokok produksi dan penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur?. 2). Untuk mengetahui ketetapan perhitungan harga pokok produksi dan penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur Perspektif Penetapan Harga Dalam Islam jenis dan pendekatan yang digunakan yaitu menggunakan pendekatan kualitatif bersifat deskriptif Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti maka dapat disimpulkan yaitu: 1). Perhitungan harga pokok produksi tidak dipakai biaya tenaga kerja langsung dan penjualan yang dilakukan adalah dengan menetapkan ) Harga bahan baku, 2) Harga bahan penolong 3) Harga *overhead*. 2). Penetapan harga pokok produksi dan penjualan PT. Bukit Angkasa Makmur sudah sesuai dengan penetapan harga dalam ekonomi Islam. Dengan perhitungan harga pokok produksi yang tepat, maka dapat ditentukan harga pokok penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur karena pada perusahaan PT. Bukit Angkasa makmur mengatakan bahwa penetapan harga dilakukan demi kepuasan konsumen tanpa merugikan pihak produsen. Pihak perusahaan menyebutkan bahwa sejak pertama kali dirintisnya usaha tersebut, harganya sesuai dengan biaya produksi yang dikeluarkan karena jika harga jual yang diberikan lebih kecil dari biaya produksi maka perusahaan bisa bangkrut

Kata Kunci : Perhitungan, Harga Pokok Produksi, Penjualan

**ABSTRACT**

*“Analysis of the Calculation of Cost of Production and Sales at PT. Bukit  
Angkasa Makmur Perspective of Pricing in Islam”*

*By Hendro Saputra Utama, NIM 1516130119*

*The objectives of this research are 1). To determine the determination of the calculation of the cost of production and sales at PT. Prosperous Space Hill?. 2). To determine the determination of the calculation of the cost of production and sales at PT. Bukit Angkasa Makmur Perspective of Pricing in Islam the type and approach used is using a descriptive qualitative approach. Based on the results of research that has been carried out by researchers, it can be concluded that: 1). The calculation of the cost of production does not use direct labor costs and the sales carried out are by setting a) the price of raw materials, 2) the price of auxiliary materials, and 3) the price of overhead. 2). Determination of the cost of production and sales of PT. Bukit Angkasa Makmur is in accordance with Islamic Economics. With the correct calculation of the cost of goods manufactured, it can be determined the cost of goods sold at PT. Prosperous Space Hill. The determination of the cost of production must really pay attention to the elements involved in it so that production cost control can be carried out with the aim of achieving cost efficiency. The calculation of production costs is highly dependent on the nature of the product being processed, by order or in bulk.*

*Keywords: Determination Analysis, Calculation of Cost of Production and Sales  
Perspective of Pricing in Islam*

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji dan syukur penulis atas kehadiran Allah SWT atas rahmat, taufik dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul **“Analisis Ketetapan Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur Perspektif Penetapan Harga Dalam Islam”**. Untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Shalawat dan salam selalu tercurahkan untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk menuju jalan yang benar sesuai syariat Islam.

Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan study jenjang Strata I (SI) Jurusan Ekonomi Syariah (PBS), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Penulis juga menyadari tanpa bantuan dari berbagai pihak, maka Skripsi ini tidak mungkin terlaksana. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag., M.H, Selaku Rektor IAIN Bengkulu
2. Dr. Asnaini, M.A, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu
3. Desi Isnaini, M.A Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN).

4. Yosi Arisandy, M.M, Selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN).
5. Dosen pembimbing I Dr. Nurul Hak, M.A dan pembimbing II Ibu Khairiah Elwardah, M.Agyang telah sabar memberikan bimbingan, motivasi, semangat dan arahan untuk menyelesaikan Skripsi ini.
6. Kedua orang tuaku tercinta yang selalu mensupport serta memberikan do'a, semangat, dan kasih sayang yang luar biasa.
7. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan ilmunya.
8. Semua pihak yang telah membantu menyelesaikan skripsi ini

Penulis menyadari bahwa dalam pembuatan Skripsi ini masih terdapat banyak kesalahan dan kekurangan maka dari itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak, demi perbaikan Skripsi ini dimasa yang akan datang. Penulis juga berharap semoga karya ini dapat memberi manfaat bagi penulis khususnya serta para pembaca pada umumnya.

Bengkulu, Agustus 2021 M  
Zulhijah 1442 H  
Penulis

Hendro Saputra Utama  
NIM. 1516130119

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	6
E. Penelitian Terdahulu .....	6
F. Metode Penelitian.....	12
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	12
2. Waktu dan Lokasi Penelitian .....	13
3. Informan Penelitian .....	13
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data.....	13
5. Teknik Analisis Data.....	15
<b>BAB II KAJIAN TEORI</b>	
A. Harga Pokok Produksi .....	12
B. Penetapan Harga.....	16
C. Tujuan Penetapan Harga .....	17
D. Penetapan Harga Dalam Islam .....	20
1. Pengertian Harga.....	20
2. Penetapan Harga.....	21
3. Penetapan Harga Dalam Islam .....	22
<b>BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN</b>	
A. Profil Sejarah.....	35
B. Visi dan Misi PT. Bukit Angkasa Makmur.....	37
C. Struktur Organisasi .....	38
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Ketetapan Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penjualan Pada PT. Bukit Angkasa Makmur .....	38

- B. Ketetapan Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penjualan Pada  
PT. Bukit Angkasa Makmur Perspektif Penetapan Harga Dalam Islam 48

## **BAB V PENUTUP**

- A. Kesimpulan ..... 56  
B. Saran ..... 57

## **DAFTAR PUSTAKA**

**DAFTAR TABEL**

	<b>Halaman</b>
Tabel 4.1 Produksi PT Bukit Angkasa Makmur Tahun 2019 .....	38
Tabel 4.2 Bahan Baku Produksi PT Bukit Angkasa Makmur Tahun 2019	41
Tabel 4.3 Perhitungan Gaji Karyawan .....	44
Tabel 4.4 Jumlah Biaya Produksi Produksi PT Bukit Angkasa Makmur	47
Tabel 4.5 Jumlah Biaya Produksi Produksi PT Bukit Angkasa Makmur Tahun 2019 .....	48

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Lembar Pengajuan Judul
- Lampiran 2 : Lembar Plagiarism Judul
- Lampiran 3 : Lembar Daftar Hadir Seminar Proposal
- Lampiran 4 : Lembar Catatan Perbaikan Proposal
- Lampiran 5 : Lembar Halaman Pengesahan Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 6 : Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 7 : Lembar Pedoman Wawancara
- Lampiran 8 : Lembar Pengesahan Pengajuan Surat Izin Penelitian
- Lampiran 9 : Surat Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 10 : Surat Rekomendasi Penelitian
- Lampiran 11 : Lembar Surat Selesai Penelitian
- Lampiran 12 : Lembar Bimbingan Skripsi
- Lampiran 13 : Lembar Surat Keterangan SKPI
- Lampiran 14 : Lembar Foto Dokumentasi Wawancara

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Perkembangan dunia bisnis di Indonesia saat ini sangatlah pesat dan menyebabkan persaingan yang sangat ketat antar perusahaan, dengan kondisi ini perusahaan harus berusaha mengikuti perkembangan agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal. Salah satu strategi yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat bersaing dalam bisnis global ini adalah dengan mengurangi biaya, meningkatkan produktivitas, meningkatkan kualitas produk dan meningkatkan kemampuan untuk memberi respon terhadap berbagai kebutuhan konsumen. Dengan demikian, dinamika perekonomian global yang maju dengan pesat, kompleks, dan penuh inovasi, teknologi tersebut menuntut para pelaku bisnis untuk dapat mengelola usahanya dengan efektif dan efisien serta membutuhkan tersedianya sistem informasi yang sistematis sehingga kelangsungan hidup usaha dapat terus berlanjut.<sup>1</sup>

Masalah harga pokok produksi merupakan hal yang sangat penting diperhatikan, karena kesalahan dalam menentukan harga pokok produksi akan berpengaruh terhadap kontinuitas usaha seperti harga pembelian bahan baku, harga upah tenaga kerja, harga overhead pabrik, serta biaya bahan penunjang. Biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi untuk pengolahan bahan baku

---

<sup>1</sup> Ali Hasan, *Marketing dan Kasus-Kasus Pilihan* Cetakan 1, (Yogyakarta: CAPS, 2014), h. 22

menjadi produk yang siap untuk dijual. Menurut obyek pengeluarannya, secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.<sup>2</sup>

Adapun unsur-unsur harga pokok produksi mencakup tiga hal yaitu biaya bahan baku langsung (*direct material cost*) adalah biaya untuk bahan-bahan yang dengan langsung dan mudah diidentifikasi dengan barang jadi, biaya tenaga kerja langsung (*direct labor cost*) yaitu tenaga kerja yang mengerjakan secara langsung proses produksi atau yang bisa diidentifikasi langsung dengan barang jadi, biaya *overhead* pabrik (*factory overhead*) yaitu biaya pabrik selain dari bahan baku dan tenaga kerja langsung. Adapun hubungan harga pokok produksi dan harga jual adalah dimana harga pokok produksi sangat penting untuk diketahui dan dikendalikan sebagai dasar untuk penerapan harga jual. Dalam pelaksanaan operasi perusahaan harus mampu mengalokasikan dan mengolah biaya produksi yang dipakai secara tepat dan efisien agar tidak terjadi pemborosan dan tingkat efisiensi, produksi dalam perusahaan dapat tercapai.<sup>3</sup>

Kenyataan yang banyak terjadi sekarang ini adalah masih banyak perusahaan yang pencapaian laba sebesar-besarnya, proses produksi berjalan dengan baik dan lancar, tetapi biaya produksi tidak terkendali, maka hal ini dapat mengakibatkan harga pokok produksi menjadi tinggi di luar batas kewajaran. Jika harga pokok produksi tidak terkendali maka harga jual juga akan tinggi yang akan berpengaruh terhadap volume penjualan, dan akan

---

<sup>2</sup>Ali Hasan, *Marketing dan Kasus-Kasus Pilihan* Cetakan 1, (Yogyakarta: CAPS, 2014), h. 22

<sup>3</sup>Mulyadi, *Akutansi Biaya*, (Yogyakarta: STIE YKPN, 2016), h. 43

berimbang pada laba perusahaan. Semakin ketatnya persaingan industri menuntut sebuah perusahaan harus memiliki acuan yang benar mengenai biaya produksinya atau penetapan harga jual yang nantinya sebagai dasar untuk penentuan laba perusahaan. Keakuratan dalam perhitungan harga pokok produksi sangat penting sebagai dasar penetapan harga jual.

Ada beberapa metode penetapan harga jual (*methods of price determination*) yang dapat dilakukan dalam perusahaan, yaitu: metode maksimalisasi laba dimana terjadi kombinasi antara harga jual dan volume penjualan yang paling menguntungkan untuk melihat dampak optimalnya terhadap perolehan laba, metode penetapan harga berdasarkan biaya (*cost based pricing* atau *mark up*) adalah menetapkan harga dengan menetapkan terlebih dahulu tingkat pengembalian atas modal yang ditanamkan, metode penetapan biaya dan harga target adalah metode yang dilakukan oleh perusahaan dengan memproduksi barang atau jasa dengan biaya yang sudah ditargetkan, penetapan harga transfer (*transfer pricing*) adalah biaya (*cost*) atau harga (*price*) yang dibebankan atas pemindahan suatu barang atau jasa dari suatu divisi ke divisi lain dalam suatu perusahaan.<sup>4</sup>

Agar harga jual dapat ditetapkan dengan memadai, dalam arti harga jual tersebut minimal dapat menutupi biaya yang dikeluarkan, harga jual dapat bersaing dengan perusahaan sejenis, dan harga jual mengandung laba yang dapat diharapkan perusahaan, maka satu cara yang digunakan adalah dengan menghitung terlebih dahulu harga pokok produksi. Harga pokok

---

<sup>4</sup>Simamora, *Akuntansi Pengambilan Bisnis Jilid 2*,(Jakarta : Bina Aksara, 2000), h.

produksi adalah suatu aspek yang sangat penting dalam perusahaan. Tanpa adanya perhitungan harga pokok produksi yang tepat dan benar, maka perusahaan yang bersangkutan tidak akan mengetahui dengan pasti keuntungan yang diperolehnya. Untuk memperoleh laba, suatu perusahaan dapat melakukan dua cara. Suatu usaha tidak mudah untuk menaikkan harga jual karena dapat menyebabkan konsumen lari ke produk pesaing yang memiliki harga yang lebih murah dengan kualitas produk yang sama. Dengan menekan biaya produksi secara efisien dan mengendalikan komponen harga pokok produksi sehingga biaya produksi yang dikeluarkan dapat ditekan seminimal mungkin.

Berdasarkan uraian diatas dan mengingat pentingnya penentuan harga pokok produksi, maka dipandang perlu untuk mengadakan penelitian dalam hal menentukan harga produksinya. PT. Bukit Angkasa Makmur merupakan salah satu sentra produksi karet di Kecamatan Talang Empat Kabupaten Bengkulu Tengah. Produksi karet yang dihasilkan oleh PT. Bukit Angkasa Makmur adalah slab tebal dengan kadar karet kering rendah dan kadar kotoran tinggi atau kualitasnya masih di bawah standar pertanian Indonesia. Harga yang dibebankan oleh suatu perusahaan di dalam menghitung harga pokok produksinya pada dasarnya meliputi:<sup>5</sup> 1) Harga bahan baku, 2) Harga bahan penolong 3) Harga *overhead*. Jadi harga bahan baku, harga bahan penolong, harga tenaga kerja dan hanya overhead seharusnya sudah

---

<sup>5</sup><https://www.jurnal.id/id/blog/2018-ketahui-caramenghitunghargapokokpesanan-dengan-benar/> diakses 2 Januari 2021 Pk. 20:05

diperhitungkan sebagaimana mestinya dalam perhitungan harga pokok produksi.

Namun, pada observasi awal yang peneliti lakukan dengan bapak Sugeng selaku maneger PT. Bukit Angkasa Makmur mengatakan bahwa dalam menghitung harga produksinya, PT. Bukit Angkasa Makmur belum membebankan harga-harga secara keseluruhan krtika membeli ke toke karet. Harga-harga yang belum terkalkulasi dalam perhitungan harga pokok produksi terjadi pada komponen harga tenaga kerja langsung karena petani karet tidak mau jika dibeli dengan harga murah sedangkan PT. Bukit Angkasa Makmur tidak melakukan ekspor tapi hanya menjual di dalam negeri, sehingga susah untuk menetapkan harga produksi.<sup>6</sup>

Dari uraian di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Penetapan Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur Perspektif Penetapan Harga Dalam Islam”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka didapatkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Penetapan perhitungan harga pokok produksi (HPP) dan penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur?

---

<sup>6</sup> Sugeng, *Manager*, Wawancara pada tanggal 13 Agustus 2020

2. Bagaimana Penetapan perhitungan harga pokok produksi dan penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur Perspektif Penetapan Harga Dalam Islam?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Penetapan perhitungan harga pokok produksi dan penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur?
2. Untuk mengetahui Penetapan perhitungan harga pokok produksi dan penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur Perspektif Penetapan Harga Dalam Islam

### **D. Kegunaan Penelitian**

1. Bagi Peneliti, Sebagai sarana untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dan melatih membuat laporan di bidang penelitian.
2. Bagi Fakultas Ekonomi, Dapat dijadikan sebagai bahan tambahan informasi dan tambahan kepustakaan dalam mengembangkan ilmu manajemen pemasaran.
3. Penelitian ini akan dilakukan di PT. Bukit Angkasa Makmur dengan tujuan dapat membantu atau berguna bagi perusahaan dan untuk kemajuan selanjutnya.

### **E. Penelitian Terdahulu**

1. Mayya Tambunan, *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Penetapan Harga Jual Sawit Pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan*. Biaya produksi sangat di perlukan dalam menentukan

harga pokok produksi suatu produk. Biaya yang di keluarkan untuk menghasilkan produk haruslah jelas, sehingga penentuan harga pokok produksinya akan tepat pula. PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan dalam menentukan harga pokok produksi ialah menggunakan metode *full costing*. Metode *full costing* merupakan penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur-unsur biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah perhitungan harga pokok produksi dijadikan sebagai dasar dalam penentuan harga jual produk menggunakan metode *full costing* pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan. Penelitian ini termasuk jenis penelitian deskriptif yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui perhitungan harga pokok produksi dalam rangka penentuan harga jual. Data yang digunakan data primer dan data sekunder yang dilakukan dengan siklus akuntansi yaitu dimulai dengan pencatatan setiap transaksi ke dalam jurnal dan berakhir pada penyusunan laporan harga pokok produksi dan laporan keuangan. Dalam melakukan pelaporan harga pokok produksi, perusahaan mengklasifikasikan biaya produksi menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang di biayai. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perhitungan harga pokok produksi merupakan dasar penentuan harga jual minyak kelapa sawit (CPO) dan inti sawit (PK) PT.Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan. Perusahaan menggunakan metode *full costing*.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Mayya Tambunan, *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Penetapan*

2. Indah Apriliani, *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dalam Menetapkan Harga Jual Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Industri Ikan Teri Asin Pulau Pasaran Bandar Lampung)*. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “bagaimana penentuan harga pokok produksi dalam menetapkan harga jual dan bagaimana penentuan harga pokok produksi dalam menetapkan harga jual ditinjau dari perspektif Ekonomi Islam” pada industri pengolahan ikan teri asin Pulau Pasaran Bandar Lampung. Penelitian ini bertujuan mengetahui penentuan harga pokok produksi dalam menetapkan harga jual ditinjau dari perspektif Ekonomi Islam. Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*Field research*) dan penelitian kepustakaan (*Library research*). Dalam proses pengumpulan data penulis menggunakan jenis penelitian kuantitatif, kemudian pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dokumentasi dan studi kepustakaan. Data yang terkumpul kemudian dihitung dan dianalisis dengan menggunakan metode *Full Costing* untuk penentuan harga pokok produksi dan kemudian menetapkan harga jual. Setelah melakukan perhitungan harga pokok produksi sebagai dasar penetapan harga jual dengan metode *full costing* diperoleh hasil yang baik untuk dapat meningkatkan keuntungan pengolah dengan menjumlahkan semua unsur biaya. Hasil perhitungan harga jual dengan metode *full costing* sebesar Rp 114.000/Kg. Hasil penelitian ini dapat memberikan

masukannya bagi para pengolah untuk dapat meningkatkan keuntungan untuk dapat mempertahankan keberlangsungan usahanya.<sup>8</sup>

3. Nur Sarifillah, *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Tahu Bapak Paiman*. Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui perhitungan harga pokok produksi menurut perusahaan, untuk mengetahui perhitungan harga pokok produksi apabila menggunakan metode *full costing* dan metode *variable costing* dan untuk mengetahui perbandingan dari ketiga metode tersebut. Lokasi penelitian yaitu pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) tahu yang terletak di Kleben, Gedongan, Colomadu. Metode yang digunakan adalah wawancara, observasi dan dokumentasi, sedangkan jenis data yang digunakan yaitu data kualitatif deskriptif dengan analisis data dilakukan melalui tiga tahapan yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan hasil perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan antara metode perusahaan dengan metode *full costing* dan metode *variable costing*. Perhitungan menggunakan metode perusahaan menghasilkan nilai harga pokok produksi sebesar Rp184, sedangkan menurut metode *full costing* harga pokok produksinya sebesar Rp185 dan menurut metode *variable costing* harga pokok produksinya sebesar Rp184,5. Perbedaan tersebut dikarenakan perhitungan yang dilakukan perusahaan belum

---

<sup>8</sup>Indah Apriliani, *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dalam Menetapkan Harga Jual Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Industri Ikan Teri Asin Pulau Pasaran Bandar Lampung)*, Skripsi UIN Raden Intan Lampung, Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung Tahun 1439 H / 2018 M

mengakui seluruh biaya yang berkaitan dengan proses produksi. Penelitian ini menyimpulkan bahwa perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan perusahaan belum tepat, karena tidak memasukkan biaya-biaya secara tepat ke dalam perhitungan harga pokok produksinya.<sup>9</sup>

4. Setiya Isna Pratiwi, *Analisis Metode Pembebanan Biaya Produksi Terhadap Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Pada PT. Sumber Djaja Perkasa Sidoarjo*. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa metode pembebanan biaya produksi terhadap perhitungan Harga Pokok Produksi dengan metode *Full Costing* pada PT. Sumber Djaja Perkasa Sidoarjo. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Hasil analisis menunjukkan bahwa perhitungan harga pokok produksi dengan metode *full costing* nilainya lebih tinggi dibandingkan dengan perhitungan harga pokok produksi metode perusahaan. Karena perusahaan belum membebankan semua unsur biaya produksi sehingga hasil perhitungannya lebih rendah dibanding dengan menggunakan metode *full costing*.<sup>10</sup>
5. Michael J Hass, *Model proses untuk memperkirakan biaya produksi biodiesel*. 'Biodiesel' adalah nama yang diberikan untuk bahan bakar diesel terbarukan yang diproduksi dari lemak dan minyak. Ini terdiri dari alkil ester sederhana dari asam lemak, paling khas metil ester. Kami telah

---

<sup>9</sup>Nur Sarifillah, *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Tahu Bapak Paiman*, Skripsi Jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Surakarta 2019

<sup>10</sup>Setiya Isna Pratiwi, *Analisis Metode Pembebanan Biaya Produksi Terhadap Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Pada PT. Sumber Djaja Perkasa Sidoarjo*. Jurnal Akuntansi UBHARA ISSN : 2460-7762, Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi, Universitas Bhayangkara Surabaya

mengembangkan model komputer untuk memperkirakan modal dan biaya operasional fasilitas produksi biodiesel industri berukuran sedang. Operasi proses utama di pabrik adalah transesterifikasi minyak nabati dengan proses berkelanjutan, serta pemulihan ester dan gliserol. Model ini dirancang dengan menggunakan perangkat lunak simulasi proses kontemporer, dan biaya reagen, peralatan dan pasokan saat ini, mengikuti praktik produksi saat ini. Minyak kedelai mentah yang telah dihilangkan lemaknya ditentukan sebagai bahan baku. Kapasitas produksi tahunan pabrik ditetapkan pada 37.854.118 l ( $10 \times 10^6$  gal). Biaya konstruksi fasilitas dihitung sebesar AS \$ 11,3 juta. Kontributor terbesar untuk biaya peralatan, terhitung hampir sepertiga dari pengeluaran, adalah tangki penyimpanan yang berisi bahan baku dan produk berkapasitas 25 hari. Pada nilai US \$ 0,52 / kg (\$ 0,236 / lb) untuk bahan baku minyak kedelai, biaya produksi biodiesel diperkirakan sebesar US \$ 0,53 / l (\$ 2,00 / gal). Kontributor tunggal terbesar untuk nilai ini adalah biaya bahan baku minyak, yang mencapai 88% dari total perkiraan biaya produksi. Analisis ketergantungan biaya produksi pada biaya bahan baku menunjukkan hubungan linier langsung antara keduanya, dengan perubahan sebesar US \$ 0,020 / l (\$ 0,075 / gal) dalam biaya produk per perubahan US \$ 0,022 / kg (\$ 0,01 / lb) dalam biaya minyak. Ekonomi proses termasuk pemulihan koproduk gliserol yang dihasilkan selama produksi biodiesel, dan penjualannya ke pasar gliserol komersial sebagai larutan berair 80% w / w, yang mengurangi biaya produksi sebesar  $\approx 6\%$ . Biaya produksi biodiesel

ditemukan bervariasi secara terbalik dan linier dengan variasi nilai pasar gliserol, meningkat sebesar US \$ 0,0022 / l (\$ 0,0085 / gal) untuk setiap penurunan nilai gliserol US \$ 0,022 / kg (\$ 0,01 / lb). Model ini fleksibel karena dapat dimodifikasi untuk menghitung efek pada modal dan biaya produksi dari perubahan biaya bahan baku, perubahan jenis bahan baku yang digunakan, perubahan nilai produk bersama gliserol, dan perubahan kimia proses dan teknologi.<sup>11</sup>

## **F. Metode Penelitian**

### **1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini adalah pendekatan kualitatif bersifat deskriptif dengan pendekatan kualitatif (*field research*). Deskriptif adalah jenis penelitian yang dilakukan untuk menggambarkan dan menginterpretasi objek sesuai dengan apa adanya<sup>12</sup>. Dalam penelitian ini penulis ingin memperoleh deskripsi Penetapan perhitungan harga pokok produksi dan penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur Perspektif Penetapan Harga dalam Islam.

### **2. Waktu dan Lokasi Penelitian**

Waktu penelitian dihitung dari bulan Juni sampai dengan Agustus 2021.

Tempat Penelitian ini dilakukan di PT. Bukit Angkasa Makmur Bengkulu. Dipilihnya lokasi penelitian tersebut berdasarkan alasan karena terdapat permasalahan dalam Penetapan perhitungan harga pokok produksi

---

<sup>11</sup> Michael J Hass, *Model proses untuk memperkirakan biaya produksi biodiesel*. Bioresource Technology, Volume 97, Issue 4 Maret 2006, page 671-678

<sup>12</sup> Sukardi. *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), h.78

dan penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur perspektif penetapan harga dalam Islam.

### 3. Informan Penelitian

Informan penelitian adalah orang yang memberikan informasi yang diperlukan oleh peneliti pada saat peneliti melakukan penelitian. Informan penelitian diambil secara *purposive sampling* dengan sasaran 5 orang karyawan PT. Bukit Angkasa Makmur. Karena tidak semua karyawan dapat memberikan informasi yang dibutuhkan oleh peneliti, maka dari itu peneliti memilih yang dapat memberikan informasi yang dibutuhkan. Data informan adalah sebagai berikut:

**Tabel 1.1**  
**Data Informan**

No.	Nama	Jabatan
1	Hendra Wijaya	Bagian Produksi
2	Rahmatullah	Bagian Quality Control
3	Trijayandi	Bagian Pembelian
4	Okta Riandi	Bagian HRD
5	Henry Irawan	Bagian Produksi

### 4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

#### a. Sumber Data

Adapun data-data yang akan peneliti kumpulkan peneliti yaitu terbagi atas 2 (dua) sumber, yaitu:

##### 1) Data Primer

Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari dari sumber utamanya. Sehingga data primer adalah data yang diperoleh

dari hasil observasi lapangan, wawancara dan dokumentasi dengan jumlah informan 5 orang karyawan PT. Bukit Angkasa Makmur.

## 2) Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang mendukung atas permasalahan yang akan dibahas, yang diperoleh dari hasil studi perpustakaan, bahan bacaan ataupun data.

### b. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang dibutuhkan, penulis akan mengumpulkan data dengan memperoleh dua sumber data. Teknik dilakukan dengan:

#### 1) Observasi

Observasi adalah penelitian atau pengamatan secara langsung ke lapangan untuk mendapatkan informasi dan mengetahui permasalahan yang diteliti. Observasi menurut kenyataan yang terjadi di lapangan dapat diartikan dengan kata-kata yang cermat dan tepat apa yang diamati, mencatatnya kemudian mengelolanya dan diteliti sesuai dengan cara ilmiah. Dalam hal ini peneliti akan mengadakan penelitian dengan cara mengumpulkan data secara langsung, melalui pengamatan di lapangan terhadap aktivitas yang akan dilakukan untuk mendapatkan data tertulis yang dianggap relevan.

## 2) Wawancara

Wawancara adalah suatu bentuk komunikasi secara respon antara penanya dan narasumber yang bertujuan untuk mendapatkan informasi. Dalam hal ini peneliti mengadakan tanya jawab secara langsung dengan informan yaitu karyawan PT. Bukit Angkasa Makmur.

## 3) Dokumentasi

Dokumentasi adalah kegiatan untuk merekam dan menyimpan berbagai data penting yang dihasilkan oleh kegiatan. Kegiatan dokumentasi pada penelitian digunakan untuk mendapatkan gambar atau foto pada saat melakukan penelitian.

## 5. Teknik Analisis Data

Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu model *Interaktif*.<sup>13</sup>

Menurut Huberman, dalam model ini ada tiga komponen analisa, diantaranya sebagai berikut<sup>14</sup> :

### a. Reduksi data

Reduksi merupakan proses pemilihan pemusatan perhatian pada penyederhanaan data “kasar” yang muncul dalam catatan-catatan tertulis di lapangan. Proses ini berlangsung terus-menerus selama penelitian, reduksi data merupakan bentuk analisa yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan,

---

<sup>13</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kualitatif)*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 334

<sup>14</sup> Pawito, *Penelitian Komunikasi*, (Yogyakarta: Pelangi Perkasa, 2007), h. 104-106

membuang yang tidak perlu dan mengorganisasikan data. Dalam hal ini, data yang dimaksud ialah data yang diperoleh berdasarkan hasil wawancara, dokumen-dokumen organisasi yang masih terkumpul menjadi satu atau disebut juga data kasar. Dengan reduksi data, maka data yang tidak perlu akan dibuang.

b. Penyajian data

Penyajian data merupakan sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dengan penyajian data, peneliti akan dapat memahami apa yang sedang terjadi maupun yang sudah terjadi, dengan demikian data yang sudah diperoleh dilapangan akan diambil kesimpulan sesuai dengan tujuan dari penelitian ini.

c. Penarikan serta pengujian kesimpulan

Kesimpulan yang akan diambil ditangani secara longgar dan tetap terbuka, sehingga kesimpulan yang semula belum jelas, kemudian akan meningkat menjadi lebih rinci dan mengakar dengan tepat. Kesimpulan ini juga diverfikasi selama penelitian berlangsung dengan maksud menguji kebenaran, ketepatan, dan mencocokkannya pada validitasnya.

## BAB II

### KAJIAN TEORI

#### A. Harga Pokok Produksi

Sebagian besar perusahaan yang menghasilkan produk khususnya perusahaan industri menghadapi persoalan dalam hal merencanakan harga pokok produksi. Perencanaan akan harga pokok produksi ini memegang peranan penting dalam perusahaan industri. Karena kebijakan di dalam menetapkan harga jual akan memerlukan semua data dari harga pokok produksi yang ada maka perlu diperhitungkan harga pokok produksi atas suatu produk yang dihasilkan tersebut.

Pengertian dari harga pokok produksi itu sendiri adalah: “meliputi semua biaya yang terjadi dalam rangka pembelian atau pembauatn produk. Harga pokok produksi berbeda dengan kelompok biaya periodic karena sekalipun biayanya terjadi atau sumber dayanya dikonsumsi dalam periode berjalan tetapi pembebanannya dalam laporan laba rugi dapat dilakuka setelah produk yang mengkonsumsi biaya tersebut laku terjual”.<sup>15</sup> Sedangkan pengertian harga pokok produksi adalah Harga yang telah di selesaikan selama satu periode yang juga disebut harga pokok produksi selesai (*Cost Good Manufactures*). Pengertian harga pokok produksi adalah merupakan jumlah total biaya maupun biaya satuan dihitung setiap akhir periode misalnya akhir bulan, akhir tahun.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup>Samryn. *Akuntansi Manajemen Informasi Biaya Untuk mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi*. (Jakarta: Prenada Media group, 2012), h. 107

<sup>16</sup>Surjadi, Lukman. *Akuntansi Biaya*. (Jakarta: PT. Indeks, 2013), h. 44

Dari berbagai definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan harga pokok produksi adalah jumlah harga yang dikeluarkan untuk diproduksi atau memperoleh barang atau jasa mulai dari saat pemesanan sampai barang atau jasa tersebut siap di pasarkan.

Perhitungan harga pokok produksi yang digunakan oleh suatu perusahaan industri memang sangat rumit karena terdapat perkiraan barang dalam proses yang menunjukkan harga dari barang yang belum jadi, yang masih akan diproduksi pada akhir periode atau masa permulaan pada periode berikutnya.

Untuk menentukan besarnya harga pokok lebih dahulu diketahui unsur-unsur yang termasuk di dalam perhitungan harga pokok. Elemen-elemen tersebut meliputi:<sup>17</sup>

#### 1. Biaya Bahan

Biaya bahan adalah semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produk atau kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk selesai. Biaya produksi digolongkan menjadi biaya bahan baku dimana bahan dapat digolongkan ke dalam bahan baku yang akan diolah menjadi bagian produk selesai. Biaya bahan baku adalah harga perolehan dari bahan baku yang dipakai di dalam pengolahan produk.

#### 2. Biaya tenaga kerja

Adalah semua balasan jasa yang diberikan oleh perusahaan pada semua karyawan. Biaya tenaga kerja digolongkan menjadi:

---

<sup>17</sup>Selamet dan Sumardi. *Akutansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*” Jakarta: Erlangga, 2012), h. 83

a. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah sejumlah balas jasa atau upah tenaga kerja yang diberikan kepada karyawan yang manfaatnya dapat diidentifikasi atau diikuti jejak pada produk tertentu yang dihasilkan perusahaan misalnya contoh karyawan yang bekerja langsung di perusahaan untuk menghasilkan produk

b. Biaya tenaga kerja tidak langsung

Biaya tenaga kerja tidak langsung adalah sejumlah balas jasa yang diberikan kepada karyawan, akan tetapi manfaatnya tidak dapat diidentifikasi atau diikuti jejaknya pada produk tertentu yang dihasilkan diperusahaan misalnya biaya pemasaran.

3. Biaya *Overhaed* Pabrik

Adalah biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, yang elemennya dapat digolongkan ke dalam:<sup>18</sup>

- a. Biaya bahan penolong.
- b. Biaya tenaga kerja tidak langsung.
- c. Penyusutan aktiva tetap pabrik.
- d. Pemeliharaan aktiva tetap pabrik.
- e. Biaya listrik air pabrik.
- f. Biaya asuransi.

---

<sup>18</sup> Supriyono. *Akutansi Biaya Pengeumpulan Biaya dan Penentuan HP Produksi ke V*. (Yogyakarta: Penerbit BPFE, 2015), h. 206

#### 4. Biaya non produksi

Biaya non produksi adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, di mana biaya ini tidak ada hubungannya dengan kegiatan produksi. Biaya non produksi ini meliputi:

- a. Biaya pemasaran.
- b. Biaya administrasi umum.
- c. Biaya keuangan.

### **B. Penetapan Harga**

Harga bisa diungkapkan dengan berbagai istilah, misalnya iuran, tarif, sewa, bunga, premi, komisi, upah, gaji, honorarium dan sebagainya. Dari sudut pandang pemasaran, harga merupakan ukuran atau nilai dari barang dan jasa yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa.

Berdasarkan uraian diatas, harga atau tarif sebagai satuan moneter yang menunjukkan ukuran atau nilai dari suatu barang dan jasa yang dibutuhkan untuk mendapatkan manfaat dan dirasakan setelah hak kepemilikan atau penggunaan diperoleh. Dengan demikian pada tingkat harga tertentu, bila manfaat yang dirasakan konsumen meningkat, maka nilainya akan meningkat pula. Sebaliknya nilai suatu barang dan jasa akan meningkat seiring dengan meningkatnya manfaat yang dirasakan. Penentuan nilai dalam memenuhi kebutuhannya, konsumen membandingkan kemampuan suatu barang dan jasa dengan kemampuan barang dan jasa substitusi.

Suatu perusahaan pertama kali menetapkan harga ketika perusahaan tersebut mengembangkan produk baru, ketika perusahaan memperkenalkan ke saluran distribusi atau daerah baru, dan ketika perusahaan akan melakukan kontrak kerja baru. Perusahaan harus memutuskan dimana akan memposisikan produknya berdasarkan kualitas dan harga, hal ini akan menunjukkan permintaan serta persepsi konsumen terhadap nilai barang dan jasa.

### C. Tujuan Penetapan Harga

Setiap kegiatan pemasaran termasuk penetapan harga harus diarahkan ketercapainya suatu tujuan. Dengan kata lain, manajemen harus menentukan lebih dahulu tujuan penetapan harga itu sendiri. Perusahaan dapat mengejar salah satu dari lima tujuan utama melalui penetapan harga, yaitu:<sup>19</sup>

#### 1. *Survival* (Bertahan Hidup)

Tujuan ini dipilih oleh perusahaan jika perusahaan mengalami kelebihan kapasitas, persaingan yang ketat, atau keinginan konsumen yang berubah-ubah. Karena itu perusahaan akan menetapkan harga jual yang rendah dengan harapan pasar akan peka terhadap harga.

#### 2. *Maximum Current Profit* (Laba Sekarang Maksimum)

Perusahaan memilih tujuan ini akan memperkirakan permintaan dan biaya yang berkaitan dengan berbagai alternatif harga dan memilih harga yang akan menghasilkan laba sekarang, arus kas, atau tingkat pengembalian investasi yang maksimum.

---

<sup>19</sup>David, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 78

### 3. *Maximum Market Share* (Pangsa Pasar Maksimum)

Perusahaan yang memilih tujuan ini yakin bahwa volume penjualan yang lebih tinggi akan menghasilkan biaya per-unit yang lebih rendah dan laba jangka panjang yang lebih tinggi. Perusahaan menetapkan harga terendah dengan asumsi bahwa pasar sangat peka terhadap perubahan harga, sehingga harga rendah tersebut dapat merangsang pertumbuhan pasar, itu disebut harga penetrasi-pasar (*market-penetration pricing*).

### 4. *Maximum Market Skimming* (Menyaring Pasar secara Maksimum)

Dalam tujuan ini perusahaan menetapkan harga tertinggi bagi setiap produk baru yang dikeluarkan, dimana kemudian secara berangsur-angsur perusahaan menurunkan harga untuk menarik segmen lain yang peka terhadap harga. Tujuan ini dapat diterapkan dengan adanya kondisi-kondisi atau asumsi-asumsi sebagai berikut:<sup>20</sup>

- a. Sejumlah pembeli yang memadai memiliki permintaan sekarang yang tinggi.
- b. Biaya per unit untuk memproduksi volume kecil tidak terlalu tinggi.
- c. Harga awal yang tinggi tidak menarik lebih banyak pesaing kepasar.
- d. Harga yang tinggi menyatakan citra produk yang unggul.

---

<sup>20</sup>Tjiptono, et. al, *Strategi Pemasaran, Edisi 3*, (Yogyakarta: Andi, 2008), h. 110

### 5. *Product-Quality Leadership* (Kepemimpinan Mutu-Produk)

Tujuan ini dipilih oleh perusahaan jika perusahaan ingin menjadi pemimpin pasar dalam hal kualitas produk, dan harga yang ditetapkan menjadi relatif tinggi untuk menutupi biaya-biaya penelitian dan pengembangan serta biaya untuk menghasilkan mutu produk yang tinggi. Sedangkan menurut Tjiptonomenyatakan empat jenis tujuan penetapan harga, yaitu:<sup>21</sup>

- a. Tujuan berorientasi pada laba, setiap perusahaan selalu memilih harga yang dapat menghasilkan laba paling tinggi.
- b. Tujuan berorientasi pada volume penjualan, harga ditetapkan sedemikian rupa agar dapat mencapai target volume penjualan.
- c. Tujuan berorientasi pada citra (*image*), perusahaan dapat menetapkan harga tinggi untuk membentuk atau mempertahankan citra prestisius, sedangkan harga rendah dapat digunakan untuk membentuk citra nilai tertentu (*image of value*).
- d. Tujuan stabilitas harga, suatu perusahaan menurunkan harganya, maka harus diikuti para pesaingnya, hal ini dilakukan untuk mempertahankan hubungan yang setabil antara harga suatu perusahaan dan harga pemimpin industri (*industry leader*).
- e. Tujuan-tujuan lainnya, harga ditetapkan dengan tujuan mencegah masuknya pesaing, mempertahankan loyalitas pelanggan,

---

<sup>21</sup>Tjiptono, et. al, *Strategi Pemasaran, Edisi 3*, (Yogyakarta: Andi, 2008), h. 111

mendukung penjualan ulang, atau menghindari campur tangan pemerintah.

Tujuan-tujuan penetapan harga diatas, memiliki implikasi penting terhadap strategi persaingan suatu perusahaan. Tujuan yang ditetapkan harus konsisten dengan cara yang ditempuh perusahaan dalam menempatkan posisi relatif dalam persaingan. Misalnya, pemilihan tujuan berorientasi pada laba mengandung makna bahwa perusahaan akan mengabaikan harga para pesaing. Pemilihan tujuan berorientasi pada volume penjualan dilandaskan pada strategi mengalahkan atau mengatasi persaingan. Sedangkan tujuan stabilitas harga didasarkan pada strategi menghadapi atau memenuhi tuntutan persaingan. Dalam tujuan berorientasi pada volume penjualan dan stabilitas, perusahaan harus dapat menilai tindakan pesaingnya. Tujuan berorientasi pada citra, perusahaan berusaha menghindari persaingan dengan jalan melakukan diferensiasi produk atau dengan jalan melayani segmen pasar khusus.

## **D. Penetapan Harga Dalam Islam**

### **1. Pengertian Harga**

Harga merupakan salah satu variabel dari pemasaran atau penjualan. Islam memberikan kebebasan dalam harga yang artinya segala bentuk konsep harga yang terjadi dalam transaksi jual beli diperbolehkan dalam ajaran Islam selama tidak ada dalil yang melarangnya, dan selama harga tersebut terjadi atas dasar keadilan dan suka sama suka antara penjual dan pembeli. Harga menjadi sesuatu yang sangat penting, artinya

bila harga suatu barang terlalu mahal dapat mengakibatkan barang menjadi kurang laku, dan sebaliknya bila menjual terlalu murah, keuntungan yang didapat menjadi berkurang. Penetapan harga yang dilakukan penjual atau pedagang akan mempengaruhi pendapatan atau penjualan yang akan diperoleh atau bahkan kerugian yang akan diperoleh jika keputusan dalam menetapkan harga jual tidak dipertimbangkan dengan tepat sasaran.<sup>22</sup>

## 2. Penetapan Harga

**Penetapan harga** adalah suatu strategi yang menjadi kunci dalam perusahaan sebagai bentuk konsentrasi dari deregulasi, dan persaingan pasar secara global yang semakin ketat.<sup>23</sup> Berikut ini merupakan tujuan dari penetapan harga yang memiliki sifat ekonomis dan non ekonomis yaitu:<sup>24</sup>

### a. Memaksimalkan penjualan dan penetrasi pasar

Hal yang dilakukan agar mampu menarik perhatian konsumen yang menjadi target pasar, maka perusahaan perlu dan harus melakukan penetapan harga yang rendah. Dengan harga yang rendah ini, akan menjadi **pendorong dalam meningkatkan** permintaan yang datang pesaing.

### b. Mempertahankan kualitas pelayanan

Hal yang dilakukan dalam menjaga target pasar dari pesaing bisnis maka perlu suatu teknik yaitu teknik **menyesuaikan harga**

---

<sup>22</sup>Soemarsono, *Peranan Pokok dalam Menentukan Harga Jual*, (Jakarta: Rieneka Cipta, 2003), h.17

<sup>23</sup>David, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 34

<sup>24</sup> Tjiptono, et. al, *Strategi Pemasaran, Edisi 3*, (Yogyakarta: Andi, 2008), h. 67

menjadi lebih murah dibandingkan dengan pesaing. Karena penurunan harga ini akan membuat konsumen tetap **setia** dengan produk yang ditawarkan.

c. **Mendapatkan atau memaksimal keuntungan**

Apabila suatu perusahaan sudah mencapai tahapan dalam penetapan harga suatu produk maka dalam memperhitungkan **tingkat keuntungan** yang ingin diperoleh. Dan jika **marjin keuntungan** yang ingin dicapai akan semakin meningkat maka **harga** yang akan ditetapkan untuk ditawarkan kepada konsumen pun akan menjadi tinggi. Hal yang dilakukan dalam menjaga target pasar dari pesaing bisnis maka perlu suatu teknik yaitu teknik **menyesuaikan harga** menjadi lebih murah dibandingkan dengan pesaing. Karena penurunan harga ini akan membuat konsumen tetap **setia** dengan produk yang ditawarkan.

d. **Mendapatkan atau memaksimal keuntungan**

Apabila suatu perusahaan sudah mencapai tahapan dalam penetapan harga suatu produk maka dalam memperhitungkan **tingkat keuntungan** yang ingin diperoleh. Dan jika **marjin keuntungan** yang ingin dicapai akan semakin meningkat maka **harga** yang akan ditetapkan untuk ditawarkan kepada konsumen pun akan menjadi tinggi.

### 3. Penetapan Harga Dalam Islam

Setelah perpindahan (hijrah) Rasulullah SAW ke Madinah, maka ia menjadi pengawas pasar (*muhtasib*). Pada saat itu, mekanisme pasar sangat dihargai.<sup>25</sup> Salah satu buktinya yaitu Rasulullah SAW menolak untuk membuat kebijakan dalam penetapan harga, pada saat itu harga sedang naik karena dorongan permintaan dan penawaran yang dialami. Bukti autentik tentang hal ini adalah suatu hadis yang diriwayatkan oleh enam imam hadis (kecuali Imam Nasa'i). Dalam hadis tersebut diriwayatkan sebagai berikut:

قال النَّاسُ يَا رَسُولَ اللَّهِ غَلَا السَّعْرُ فَسَعِّرْ لَنَا. فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَ  
 إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمَسْعُرُ الْخَالِقُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ وَ إِنِّي لِأَرْجُوا أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَ لَيْسَ  
 . "أَحَدٌ مِنْكُمْ يُطَالِبُنِي بِمُظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَ لَا مَالٍ

Artinya: “Manusia berkata saat itu, ‘Wahai Rasulullah harga (saat itu) naik, maka tentukanlah harga untuk kami’. Rasulullah SAW bersabda: ‘Sesungguhnya Allah adalah penentu harga, Ia adalah penahan, Pencurah, serta Pemberi rezeki. Sesungguhnya aku mengharapkan dapat menemui Tuhanku Diana salah seorang di antara kalian tidak menuntutku karena kezaliman dalam hal darah dan harta.’”<sup>26</sup>

Nabi tidak menetapkan harga jual, dengan alasan bahwa dengan menetapkan harga akan mengakibatkan kezaliman, sedangkan zalim adalah haram. Karena jika harga yang ditetapkan terlalu mahal, maka akan

<sup>25</sup> Ika Yunia Fauzia, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*, (Jakarta: Penerbit Kencana Prenadamedia Grup, 2014), h.201

<sup>26</sup>Departemen Agama RI. Alquran dan terjemahannya. (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2012), h,95

menzalimi pembeli dan jika harga yang ditetapkan terlalu rendah, maka akan menzalimi penjual. Hukum asal yaitu tidak ada penetapan harga (*al-tas'ir*), dan ini merupakan kesepakatan para ahli fikih. Imam Hambali dan Imam Syafi'i melarang untuk menetapkan harga karena akan menyusahkan masyarakat sedangkan Imam Maliki dan Hanafi memperbolehkan penetapan harga untuk barang-barang sekunder. Mekanisme penentuan harga dalam Islam sesuai dengan *Maqashid al-Syariah*, yaitu merealisasikan kemaslahatan dan menghindari kerusakan di antara manusia. Seandainya Rasulullah saat itu langsung menetapkan harga, maka akan kontradiktif dengan mekanisme pasar. Akan tetapi pada situasi tertentu, dengan dalih *Maqashid al-Syariah*, penentuan harga menjadi suatu keharusan dengan alasan menegakkan kemaslahatan manusia dengan memerangi distorsi pasar (memerangi mafsadah atau kerusakan yang terjadi di lapangan).<sup>27</sup>

Dalam konsep Islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dan pembeli dalam mempertahankan barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual. Akan tetapi apabila para pedagang sudah menaikkan harga di atas batas

---

<sup>27</sup>Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Surakarta: Penerbit Erlangga, 2012), h. 21

kewajaran, mereka itu telah berbuat zalim dan sangat membahayakan umat manusia, maka seorang penguasa (pemerintah) harus campur tangan dalam menangani persoalan tersebut dengan cara menetapkan harga standar. Dengan maksud untuk melindungi hak-hak milik orang lain, mencegah terjadinya penimbunan barang dan menghindari dari kecurangan para pedagang. Inilah yang pernah dilakukan oleh Khalifah Umar bin Kattab.<sup>28</sup>

Konsep mekanisme pasar dalam Islam dibangun atas prinsip-prinsip sebagai berikut:<sup>29</sup>

- a. *Ar-Ridha*, yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak (*freedom contract*). Hal ini sesuai dengan Alquran Surat an-Nisa' ayat 29 yang artinya:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ  
رَحِيمًا

*Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu."(QS: An-Nisa': 29)*

<sup>28</sup>Idri, *Hadits Ekonomi dalam Perspektif Hadits Nabi*, (Jakarta: Prenada Media Group. 2015), h. 336

<sup>29</sup>Idri, *Hadits Ekonomi dalam Perspektif Hadits Nabi*, (Jakarta: Prenada Media Group. 2015), h. 337

- b. Berdasarkan persaingan sehat (*fair competition*). Mekanisme pasar akan terhambat bekerja jika terjadi penimbunan (*ihtikar*) atau monopoli. Monopoli setiap barang yang penahanannya akan membahayakan konsumen atau orang banyak.
- c. Kejujuran (*honesty*), kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam Islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun. Sebab, nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan dan masyarakat secara luas.
- d. Keterbukaan (*transparancy*) serta keadilan (*justice*). Pelaksanaan prinsip ini adalah transaksi yang dilakukan dituntut untuk berlaku benar dalam pengungkapan kehendak dan keadaan yang sesungguhnya.

Dasar dari pengembangan ekonomi mikro tidak akan pernah lepas dari permasalahan penetapan harga yang dilatarbelakangi dari suatu proses mekanisme pasar. Sedangkan mekanisme pasar sendiri terbentuk karena adanya perpaduan antara teori permintaan dan teori penawaran yang menjadi dasar dari pembentukan ilmu ekonomi yang lebih luas. Dalam perjalanan perkembangan ekonomi Islam, ilmuan muslim telah memberikan perhatian khusus terhadap penetapan harga antara lain:<sup>30</sup>

- a. Abu Yusuf

---

<sup>30</sup> Fuad, M dkk. *Pengantar Bisnis*. (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. Cet.ke-3. 2003), h.162.

Tercatat pada sejarah, tokoh muslim pertama yang menyinggung tentang mekanisme pasar dan harga, ialah Abu Yusuf yang memperhatikan peningkatan dan penurunan produksi dalam kaitannya dengan perubahan. Pada saat itu beliau melihat adanya suatu fenomena bila terjadi kelangkaan maka harga akan naik sedangkan pada saat barang tersebut melimpah, maka harga cenderung untuk turun atau lebih rendah. Hal ini bila terfikirkan dalam logika kita adalah hal yang lumrah adanya, namun Abu Yusuf menyangkal pendapat umum mengenai hubungan terbalik antara persediaan dan harga, karena dalam kenyataannya tidak selalu terjadi. “Kadang-kadang makanan berlimpah, tetapi mahal dan kadang-kadang makanan sangat sedikit tetapi murah” disini ia menjelaskan bahwa harga tidak bergantung pada permintaan saja, tetapi juga bergantung pada kekuatan penawaran. Peningkatan ataupun penurunan harga tidak selalu berhubungan dengan peningkatan atau penurunan permintaan. Ia mengatakan bahwa “Tidak ada batasan tertentu tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan. Hal tersebut ada yang mengaturnya. Prinsipnya tidak bisa diketahui. Melimpahnya makanan, demikian juga mahal tidak disebabkan karena kelangkaan makanan. Murah dan mahal merupakan ketentuan Allah”.<sup>31</sup>

Menurut beberapa pengamat, ucapan Abu Yusuf dikatakan sebagai hasil penelitiannya pada masa itu, yaitu keberadaan yang bersamaan

---

<sup>31</sup>Adiwarman Azwar Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: IIIT Indonesia, 2006), h. 151

antara melimpahnya barang dan tinggi nya harga serta kelangkaan barang dan harga rendah. Saat itu pula Abu Yusuf menentang penguasa menetapkan harga pada analisis nya dalam konsep pengendalian harga (*tas'ir*).<sup>32</sup> Yang melandasi konsep ini adalah hadist Rasulullah Saw. “Pada masa Rasulullah Saw, harga-harga melambung tinggi. Para sahabat mengadu kepada Rasulullah dan memintanya agar melakukan penetapan harga. Rasulullah SAW. Bersabda, tinggi rendahnya harga barang merupakan bagian dari ketentuan Allah, kita tidak bisa mencampuri urusan dan Penetapan-Nya.” Dalam hal ini penguasa pada umumnya dalam memecahkan masalah kenaikan harga dengan menambah suplai bahan makanan dan menghindari kontrol harga. Islam menginginkan pasar yang bersih dari praktik ikhtikar, monopoli dan praktik korup dan membiarkan harga terbentuk atas kekuatan permintaan dan penawaran.<sup>33</sup>

b. Imam Al-Ghazali

Imam Al Ghazali dalam karyanya kitab Ihya Ulumuddin banyak membahas topik-topik ekonomi, termasuk kekuatan permintaan dan penawaran dalam mempengaruhi harga. Dalam penjelasannya tentang proses terbentuknya suatu pasar ia menyatakan, Dapat saja petani hidup dimana alat-alat pertanian tidak tersedia. Sebaliknya, pandai besi dan tukang kayu hidup dimana lahan pertanian

---

<sup>32</sup> Rewoldt, dkk. *Strategi Harga dalam Pemasaran*, (Jakarta: Rineka Cipta. cet.ke-3. 2002). h.29.

<sup>33</sup>Safiudin Shidik, *Hukum Islam Tentang Berbagai Persoalan Kontemporer*, (Jakarta: PT. Intimedia Cipta Nusantara, cet.ke-1, 2004), h.379

tidak ada. Namun, secara alami mereka akan saling memenuhi kebutuhan masing-masing. Dapat saja terjadi tukang kayu membutuhkan makanan, tetapi petani tidak membutuhkan alat-alat tersebut. Keadaan ini menimbulkan masalah. Oleh karena itu, secara alami pula orang akan terdorong untuk menyediakan tempat penyimpanan alat-alat disatu pihak, dan penyimpanan hasil pertanian dipihak lain.<sup>34</sup>

Tempat inilah yang kemudian didatangi pembeli sesuai kebutuhannya masing-masing sehingga terbentuklah pasar. Petani, tukang kayu, dan pandai besi tidak dapat langsung melakukan barter juga terdorong pergi ke pasar ini. Bila di pasar juga tidak ditemukan orang yang mau melakukan barter, maka ia akan menjual kepada pedagang dengan harga yang relatif murah, untuk kemudian disimpan sebagai persediaan. Pedagang kemudian menjualnya dengan suatu tingkat keuntungan. Hal ini berlaku untuk setiap jenis barang.<sup>35</sup>

Dari pernyataan tersebut, Al-Ghazali menyadari kesulitan yang timbul akibat sistem barter yang dalam istilah ekonomi modern disebut *double coincidence*, dan karena itu diperlukan suatu pasar. Al-Ghazali tidak menolak kenyataan bahwa mencari keuntungan merupakan motif utama dalam perdagangan. Namun, ia memberikan banyak penekanan kepada etika dalam bisnis,

---

<sup>34</sup> Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: CV. Adipura, 2002). h.26.

<sup>35</sup> Charles W. Lamb dkk., *Pemasaran*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), h.268.

dimana etika ini diturunkan dari nilai-nilai Islam. Keuntungan yang sesungguhnya adalah keuntungan yang akan diperoleh di akhirat kelak. 29 Bentuk kurva permintaan yang berlereng negatif dan bentuk kurva penawaran yang berlereng positif telah mendapat perhatian yang jelas dari Al-Ghazali, meskipun tidak dinyatakan secara eksplisit. Ia menyatakan, “jika petani tidak mendapatkan pembeli dan barangnya, maka ia akan menjual barangnya dengan harga murah.” Yang lebih menarik, konsep yang sekarang kita sebut elastisitas permintaan ternyata telah dipahami oleh Al-Ghazali. Hal ini tampak jelas dari perkataannya bahwa mengurangi margin keuntungan dengan menjual harga yang lebih murah akan meningkatkan volume penjualan, dan ini pada gilirannya akan meningkatkan keuntungan.<sup>36</sup>

### **BAB III**

---

<sup>36</sup> Adiwarmarman Karim. *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), h. 146.

## GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

### A. Profil Perusahaan

PT. Bukit Angkasa Makmur adalah sebuah perusahaan yang beralamat di Desa Kembang Seri Km. 14 Bengkulu, tepatnya di Kota atau Kabupaten Bengkulu Tengah yang merupakan salah satu kota kabupaten penting yang terletak di Provinsi Bengkulu. Berdasarkan Informasi yang didapat, perusahaan ini bergerak dalam bidang produksi dan pengelolaan SIR 20. Terdapat dua pabrik karet yang terletak di sepanjang Sungai Air Bengkulu yaitu PT. Bukit Angkasa Makmur (BAM), terletak di Desa Kembang Seri Kecamatan Talang Empat dan PT. Batang Hari, terletak di Desa Taba Penanjung Kecamatan Karang Tinggi Kabupaten Bengkulu Tengah. Produksi pabrik ini sekitar 0,5% dari total ekspor nasional.<sup>37</sup>

Pabrik PT. Batang Hari dibangun tahun 2003 mencakup area seluas 92.500 m<sup>2</sup> dan PT. BAM yang dibangun pada tahun 1997 mencakup areal seluas 33.552 m<sup>2</sup>. Pabrik pengolahan karet mentah yang ada di daerah ini memberikan andil bagi kemajuan perekonomian masyarakat lokal. Bahan baku pabrik dikirim dari beberapa kecamatan di Kabupaten Bengkulu Tengah dimana perkebunan karet banyak dimiliki oleh masyarakat dan beberapa perkebunan besar juga dimiliki oleh perusahaan pabrik karet. Pabrik ini mampu memproduksi crump rubber dengan kapasitas 800 ton/bulan dan beroperasi selama 16 jam perhari dan 6 hari per minggu. Pengaruh positif dari pendirian pabrik adalah peningkatan infrastruktur jalan menuju maupun

---

<sup>37</sup> Data Perusahaan Bukit Angkasa

keluar areal pabrik. Keadaan ini menguntungkan warga karena daerah ini menjadi ramai sehingga warga dapat membuat usaha sampingan seperti warung makan, minimarket maupun sarana lain sebagai penunjang, disamping juga memperlancar penduduk untuk menjual hasil kebun mereka. Dampak positif lainnya adalah pemakaian tenaga kerja lokal untuk diperbantukan di pabrik-pabrik karet ini, sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran.<sup>38</sup>

PT Bukit Angkasa Makmur adalah pabrik pengolahan crumb rubber/karet remah yang merupakan Perusahaan Pemilik Modal Dalam Negeri (PMDN). PT Bukit Angkasa Makmur mulai beroperasi pada Tanggal 14 Juni Tahun 1989 berdasarkan Akta Notaris Winato Wiryomartani. SH. No.103 dengan persetujuan Kementerian Kehakiman Republik Indonesia SK No. C2-4539 HT 01.01 pada tanggal 31 Juli 1990. Kriteria mutu produk yang dihasilkan adalah SIR 10, SIR 20 dengan tanda pengenal produsen (brand) yaitu “SEK” dengan kapasitas produksi 18.000 ton per tahun berdasarkan kebutuhan pasar (Ekonomi Global). Tujuan penjualan produk 100% ekspor melalui distributor dunia berupa SMPT, Bridgestone, Goodyear, dan Sumitomo. Selain itu PT. Bukit angkasa makmur mampu memenuhi permintaan pelanggan seperti Gajah Tunggal, Cooper, Firestone, Goodrich, Yokohama, Pirelli, dan Hankook sesuai dengan spesifikasi yang diminta. Sarana dan pra-sarana PT Bukit Angkasa Makmur didukung oleh fasilitas peralatan operasional seperti (produksi, pengujian, K3. Sumberdaya

---

<sup>38</sup>Data Perusahaan Bukit Angkasa Makmur, 2021

pendukung, Jaminan Sosial, dll). Pada bagian manajemen PT. Bukit Angkasa Makmur sendiri sudah menerapkan ISO 31000: 2009 Risk Management dengan menggunakan analisis resiko FMEA yang dilakukan setiap dua tahun sekali. Pada bagian analisis FMEA ini peneliti melakukan usulan analisis kembali dikarenakan dinilai kurang efektif dengan menambahkan penerapan analisis produktivitas untuk menilai apakah FMEA sudah efektif dan KRI untuk mengetahui kapan aksi mitigasi harus dilakukan kembali dibandingkan dilakukan pada dua tahun sekali.<sup>39</sup>

## **B. Visi dan Misi PT. Bukit Angkasa Makmur**

Visi:

Adapun visi dari PT. Bukit Angkasa Makmur yaitu, Menjadikan industri karet yang bermutu baik dan dapat menyerap tenaga kerja setempat sebagai mitra untuk menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar.

Misi:

1. Selalu berusaha tumbuh dan berkembang sebagai perusahaan karet yang berkualitas tinggi.
2. Selalu meningkatkan produksi dan eksvasi guna menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat.
3. Selalu berusaha memenuhi dan mendukung kebutuhan masyarakat Bengkulu dan sekitarnya.
4. Selalu menjaga ketersediaan dan kualitas produk dengan tetap menjaga kelestarian lingkungan.

---

<sup>39</sup>Data Perusahaan Bukit Angkasa Makmur, 2021

### C. Struktur Organisasi

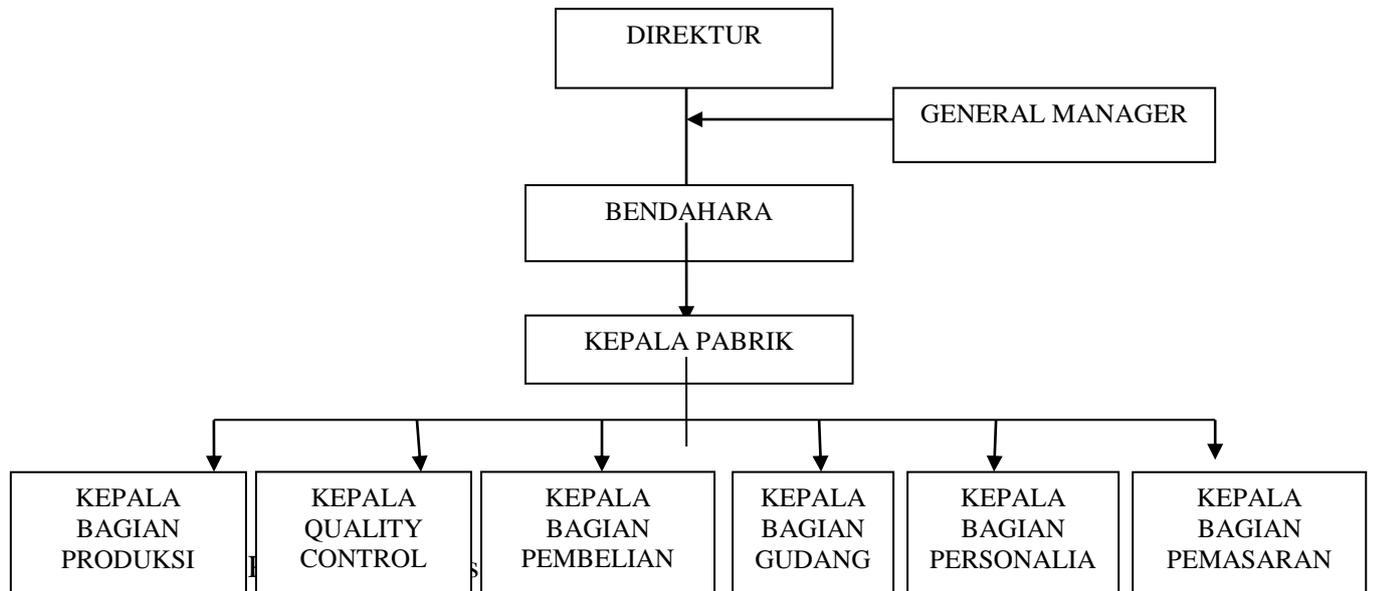
Struktur organisasi perusahaan dapat didefinisikan sebagai mekanisme formal dimana organisasi yang dibentuk perusahaan haruslah struktur yang memenuhi syarat yang sehat efisien. Struktur organisasi yang sehat berarti tiap-tiap satuan organisasi yang ada dapat menjalankan perannya dapat mencapai perbandingan yang baik antara usaha dan hasil yang dicapai. Struktur organisasi yang digunakan oleh PT. Bukit Angkasa Makmur adalah struktur garis atau lini, merupakan organisasi dibawahnya dalam semua bidang pekerjaan pokok maupun pekerjaan bantuan.<sup>40</sup>

Dalam struktur organisasi yang baik pembagian tugas disertai dengan tanggungjawab adalah suatu keharusan untuk melancarkan jalannya kegiatan perusahaan agar tercapai sesuai dengan yang direncanakan, sebab tanpa adanya pembagian tugas yang tidak jelas memungkinkan akan terjadinya tumpang tindih dalam pelaksanaan tugas yang dibebankan suatu perusahaan. Dengan demikian struktur organisasi pada hakekatnya merupakan kerangka yang menggambarkan tata hubungan di antara fungsi-fungsi, bagian-bagian dan jabatan dalam suatu dalam organisasi serta menunjukkan hubungan setia manusia yang ada dalam rangka untuk mencapai tujuan organisasi tersebut. Adapun struktur organisasi PT. Bukit Angkasa Makmur Bengkulu Tengah adalah sebagai berikut:

---

<sup>40</sup>Data Perusahaan Bukit Angkasa Makmur, 2021

**Gambar. 2**  
**Struktur Organisasi PT. Bukit Angkasa Makmur**



Berikut ini tugas dan tanggung jawab masing-masing dalam struktur organisasi pada PT. Bukit Angkasa Makmur. Pembagian tugas dan fungsi wewenang perusahaan, diantaranya:<sup>41</sup>

#### 1. Tugas dan Wewenang Direktur

Direktur mempunyai tugas sebagai pimpinan perusahaan, menentukan visi dan misi perusahaan, memimpin rapat tinjauan manajemen dan memutuskan hasil rapat tinjauan manajemen dan berkomitmen dengan jajaran staf beserta karyawan untuk melaksanakan seluruh sistem yang dipersyaratkan. Dan wewenangnya adalah memutuskan peraturan dan kebijakan perusahaan, menentukan anggaran operasional perusahaan, mengesahkan tanggungjawab dan wewenang seluruh jajaran organisasi perusahaan, menunjuk dan mengesahkan

<sup>41</sup>Data Perusahaan Bukit Angkasa Makmur, 2021

surat penunjukkan wakil manajemen dan mengangkat dan memberhentikan karyawan.

## 2. Wakil Manajemen

Bertanggung jawab untuk menjamin proses sistem manajemen mutu dan persyaratan standar dilaksanakan, Berkoordinasi dengan setiap personil didalam organisasi untuk melakukan kegiatan mutu terhadap kebutuhan persyaratan dan harapan dari pelanggan. Melaporkan kepada manajemen puncak tentang kinerja sistem manajemen mutu dan kebutuhan peningkatannya, Melaksanakan pengendalian dokumen. Dan wewenang sebagai wakil manajemen adalah memutuskan peraturan dan kebijakan perusahaan, menentukan anggaran operasional perusahaan, Mengesahkan tanggungjawab dan wewenang seluruh jajaran organisasi, Menerima hasil evaluasi dari seluruh kegiatan operasional perusahaan.

## 3. Bendahara

Bertanggung jawab terhadap laporan keuangan perusahaan, mengontrol keuangan yang terjadi di perusahaan. Wewenangnya adalah membuat laporan keuangan.

## 4. Kabag Pabrik

Memimpin, mengatur dan merencanakan seluruh kegiatan operasional pabrik, melakukan verifikasi dan evaluasi seluruh hasil kegiatan operasional dan fungsional pabrik, membuat laporan kerja operasional perusahaan, dan berkoordinasi dengan seluruh bagian

terkait dengan pelaksanaan operasional perusahaan dan wewenangnya adalah Perbaikan untuk pelaksanaan efisiensi dan kualitas sumber daya, Menetapkan target, tujuan dan sasaran yang akan dicapai, Mengajukan untuk ketersediaan sumber daya dan pelatihan, Mengevaluasi dan menyetujui seluruh permohonan pembelian operasional perusahaan dan Mengevaluasi dan menyetujui laporan harian, bulanan, tahunan dari hasil kegiatan organisasi

#### 5. Kepala Produksi

*Monitoring* pelaksanaan pengendalian dokumen dan *record* di departemen teknik membuat rencana produksi, bertanggung jawab terhadap realisasi produksi dan wewenangnya adalah melakukan evaluasi di departemen teknik, melakukan tindakan perbaikan terhadap seluruh aspek kegiatan perawatan dan perbaikan, melakukan pengajuan permintaan pembelian untuk seluruh perlengkapan mesin / *sparepart* dan perawatan peralatan.

#### 6. *Sie Quality Control*

*Monitoring* terhadap pelaksanaan seluruh pemantauan dan pengukuran rangkaian proses produksi, melaksanakan program *kalibrasi* peralatan laboratorium, bertanggung jawab terhadap kualitas produksi yang dihasilkan, melakukan evaluasi terhadap seluruh hasil analisa, untuk perbaikan dan menentukan tindakan koreksi serta tindakan pencegahan, membuat laporan harian dan bulanan terhadap seluruh hasil analisa laboratorium dan

wewenangnya adalah melakukan *inspeksi* terhadap mutu bahan baku, bahan kemas, dan proses produksi memberikan rekomendasi tentang hasil analisa

#### 7. Kepala Gudang

*Monitoring* terhadap pelaksanaan seluruh kegiatan pergudangan, identifikasi produk, bertanggung jawab terhadap *fifo system*, dan bertanggung jawab terhadap penanganan barang selama penyimpanan dan wewenangnya adalah membuat laporan harian dan bulanan posisi *stock* barang, *reject material* dan berita acara penerimaan barang.

#### 8. Kepala Pembelian

Merencanakan dan mengawasi kegiatan pembelian baik bahan kemas, kimia maupun *sparepart* teknik, memeriksa kebenaran permintaan pembelian yang masih dibawah wewenangnya, mengatur dan mengawasi barang-barang dari sumber yang paling baik sesuai permintaan yang telah disetujui dan wewenangnya adalah mengatur dan mengawasi barang-barang dari sumber yang paling baik sesuai permintaan yang telah disetujui dan mengadakan evaluasi terhadap *supplier* secara berkala.

#### 9. Kepala Bagian Personalia

Mengkoordinasi tenaga kerja, bertanggung jawab atas perencanaan penerimaan karyawan sesuai kebutuhan, mengatur penempatan karyawan sesuai kualifikasi dan wewenangnya adalah membuat

program pengadaan *training* karyawan sesuai keperluan perusahaan, mengawasi dokumen-dokumen karyawan.

#### 10. Kepala Bagian Pemasaran

Menyusun strategi, rencana, serta proyeksi pasar di masa mendatang untuk mendapatkan persetujuan direktur, menyusun rencana pendistribusian produk-produk perusahaan untuk masing-masing distributor berdasarkan pengalaman pasar pada masa lalu dan rencana pemasaran dimasa mendatang, dan mengawasi dan bertanggung jawab atas pelaksanaan pendistribusian dengan rencana dan target penjualan yang sudah ditetapkan dan wewenangnya adalah menerima keluhan pelanggan dan pemeliharaan pelanggan.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Ketetapan Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur

Hasil produksi alam penelitian ini yang diambil adalah yang diproduksi selama tahun 2019 yaitu mulai dari bulan Januari-Desember tahun 2019.

Wawancara kepada bapak Rahmat selaku Manager Produksi sebagai berikut:

“Cara menetapkan semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produk Perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode *full costing*”<sup>42</sup>

Adapun unsur harga pokok produksi dapat dilihat sebagai berikut:

**Tabel.4.1**  
**Produksi PT. Bukit Angkasa Makmur Tahun 2019**

No.	Bulan	Kuantitas Per bulan
1.	Januari	2710 ton
2.	Februari	3608 ton
3.	Maret	4015 ton
4.	April	4020 ton
5.	Mei	4710 ton
6.	Juni	4912 ton
7.	Juli	4914 ton
8.	Agustus	4216 ton
9.	September	5018 ton
10.	Oktober	4417 ton
11.	November	5013 ton
12.	Desember	3916 ton
	Jumlah	51.469 ton

Sumber :PT. Bukit Angkasa Makmur, 2020

Adapun kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk setengah

---

<sup>42</sup>Wawancara Kepada bapak Rahmatullah, Bagian Quality Control, Bagian Produksi PT. Bukit Angkasa Makmur tanggal 2 Juni 2021

jadi dimana proses produksi PT. Bukit Angkasa Makmur terdapat unsur-unsur produksi sebagaimana hasil wawancara sebagai berikut:

“Biaya bahan baku, yaitu biaya bahan baku singkong super yang merupakan jumlah pemakaian bahan baku di dalam menghasilkan produk yaitu siap dipasarkan dan bahan baku ini sifatnya hingga habis dipasarkan dalam satu hari produksi berdasarkan langganan. Untuk menyusun biaya bahan baku, sebelumnya harus diketahui terlebih dahulu standar dan komposisi bahan untuk membuat produk”<sup>43</sup>

Adapun standar penggunaan bahan baku sebagai berikut:

**Tabel. 4.2**  
**Bahan Baku PT. Bukit Angkasa Makmur Tahun 2019**

No.	Bulan	Harga Bahan baku per (kg)	Biaya Bahan baku
1.	Januari	Rp.22.330,-	Rp. 21.294.700,-
2.	Februari	Rp.22.475,-	Rp. 27.718.200,-
3.	Maret	Rp.23.055,-	Rp. 32.756.225,-
4.	April	Rp.22.910,-	Rp. 32.004.400,
5.	Mei	Rp.22.330,-	Rp. 38.243.750,
6.	Juni	Rp.22.629,-	Rp. 39.362.280,
7.	Juli	Rp.23.055,-	Rp. 40.894.350,
8.	Agustus	Rp.22.475,-	Rp. 32.731.720,
9.	September	Rp.22.620,-	Rp. 41.758.840,
10.	Oktober	Rp.22.765,-	Rp. 34.161.855,
11.	November	Rp.21.315,-	Rp. 37.001.825,
12.	Desember	Rp.20.880,-	Rp. 28.420.580,
	Jumlah		Rp. 406.348.725,

Sumber : PT. Bukit Angkasa Makmur, 2020

Mengenai cara perusahaan menentukan biaya tenaga kerja karyawan, maka jawaban informan sebagai berikut:

“Biaya tenaga kerja, itu apa yang berhubungan dalam proses produksi hingga produksi siap untuk dipasarkan dan biasanya pemilik usaha ini juga membebankan biaya pada biaya pengirim oleh tenaga kerja sehingga

---

<sup>43</sup>Wawancara Kepada bapak Hendra Wijaya, Bagian Produksi PT. Bukit Angkasa Makmur tanggal 2 Juni 2021

menambah biaya untuk jasa pengiriman. Tenaga kerja pada PT. Bukit Angkasa Makmur sebanyak 318 orang. Gaji per bulan untuk karyawan bermacam-macam sesuai dengan posisi. Adapun gaji karyawan adalah Rp. 1.825.000,- sebanyak 140 orang karyawan. Rp. 1.830.000,- sebanyak 58 orang karyawan. Rp. 1.850.000,- sebanyak 50 orang karyawan dan Rp. 2.200.000,- sebanyak 48 orang karyawan.<sup>44</sup>

Adapun untuk melihat jumlah biaya tenaga kerja yang dikeluarkan oleh

PT. Bukit Angkasa Makmur adalah sebagai berikut:

**Tabel. 4.3**  
**Perhitungan Gaji Karyawan**

No.	Bulan	Upah per orang	Upah per orang	Upah per orang	Upah per orang	Biaya Tenaga Kerja
1.	Januari	Rp. 1.825.000,- (140 orang karyawan)	Rp. 1.830.000,- (58 orang karyawan)	Rp. 1.850.000,- (80 orang karyawan)	Rp. 2.200.000,- (40 orang karyawan)	Rp.7.705.000,-
2.	Februari	Rp. 1.825.000,- (140 orang karyawan)	Rp. 1.830.000,- (58 orang karyawan)	Rp. 1.850.000,- (80 orang karyawan)	Rp. 2.200.000,- (40 orang karyawan)	Rp.7.705.000,-
3.	Maret	Rp. 1.825.000,- (140 orang karyawan)	Rp. 1.830.000,- (58 orang karyawan)	Rp. 1.850.000,- (80 orang karyawan)	Rp. 2.200.000,- (40 orang karyawan)	Rp.7.705.000,-
4.	April	Rp. 1.825.000,- (140 orang karyawan)	Rp. 1.830.000,- (58 orang karyawan)	Rp. 1.850.000,- (80 orang karyawan)	Rp. 2.200.000,- (40 orang karyawan)	Rp.7.705.000,-
5.	Mei	Rp. 1.825.000,- (140 orang karyawan)	Rp. 1.830.000,- (58 orang karyawan)	Rp. 1.850.000,- (80 orang karyawan)	Rp. 2.200.000,- (40 orang karyawan)	Rp.7.705.000,-
6.	Juni	Rp. 1.825.000,- (140 orang karyawan)	Rp. 1.830.000,- (58 orang karyawan)	Rp. 1.850.000,- (80 orang karyawan)	Rp. 2.200.000,- (40 orang karyawan)	Rp.7.705.000,-
7.	Juli	Rp. 1.825.000,- (140 orang karyawan)	Rp. 1.830.000,- (58 orang karyawan)	Rp. 1.850.000,- (80 orang karyawan)	Rp. 2.200.000,- (40 orang karyawan)	Rp.7.705.000,-
8.	Agustus	Rp. 1.825.000,- (140 orang karyawan)	Rp. 1.830.000,- (58 orang karyawan)	Rp. 1.850.000,- (80 orang karyawan)	Rp. 2.200.000,- (40 orang karyawan)	Rp.7.705.000,-
9.	September	Rp. 1.825.000,- (140 orang karyawan)	Rp. 1.830.000,- (58 orang karyawan)	Rp. 1.850.000,- (80 orang karyawan)	Rp. 2.200.000,- (40 orang karyawan)	Rp.7.705.000,-
10.	Oktober	Rp. 1.825.000,- (140 orang karyawan)	Rp. 1.830.000,- (58 orang karyawan)	Rp. 1.850.000,- (80 orang karyawan)	Rp. 2.200.000,- (40 orang karyawan)	Rp.7.705.000,-
11.	November	Rp. 1.825.000,- (140 orang karyawan)	Rp. 1.830.000,- (58 orang karyawan)	Rp. 1.850.000,- (80 orang karyawan)	Rp. 2.200.000,- (40 orang karyawan)	Rp.7.705.000,-

<sup>44</sup>Wawancara Kepada bapak Okta Riandi, Bagian HRD, Bagian Produksi PT. Bukit Angkasa Makmur tanggal 2 Juni 2021

		karyawan)	karyawan)	karyawan)	karyawan)	
12.	Desember	Rp. 1.825.000,- (140 orang karyawan)	Rp. 1.830.000,- (58 orang karyawan)	Rp. 1.850.000,- (80 orang karyawan)	Rp. 2.200.000,- (40 orang karyawan)	Rp.7.705.000,-
	Jumlah					Rp.92.460.000 ,-

Sumber : PT. Bukit Angkasa Makmur, 2020

Tariftenaga kerja langsung adalah: Rp.92.460.000 ,-

Adapun biaya apa saja yang digunakan selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, dijelaskan informan sebagai berikut:

“Biaya *overhead* pabrik (BOP), merupakan biaya produksi selain biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja tidak langsung misalnya itu biaya bahan penolong yang digunakan adalah asam format/semut atau pembeku asap cair yaitu 12.500 per liter maka total biaya untuk 112.000 liter sebesar Rp. 1.400.000.000,-. Biaya tenaga kerja tak langsung yang ada PT Bukit Angkasa makmur, Mandor yaitu orang yang memimpin dan bertanggung jawab buruh-buruh lepas di perusahaan yang berjumlah 10 orang terdiri dari 4 orang mandor bagian memproduksi, 2 orang mandor bagian bahan baku, 2 orang mandor bagian mekanik dan 2 orang mandor bagian umum yg keseluruhannya bergaji Rp1.800.000/bulan. Jadi  $1.800.000 \times 10 = 18.000.000 \times 12 \text{ bulan} = \text{Rp } 216.000.000$ . Biaya bahan bakar berupa cangkang sawit sebanyak 2,5 ton/jam maka jumlah biaya bahan bakar adalah Rp. 7.977.600.000,-”<sup>45</sup>

Untuk perincian biayanya sebagai berikut:<sup>46</sup>

Januari

$2500 \text{ kg/jam} \times 16 \text{ jam} = 40.000 \text{ kg}$

$40.000 \text{ kg} \times 30 \text{ hari} = 1.200.000 \text{ kg}$

$1200.0000 \text{ kg} \times \text{Rp. } 600 \text{ per kg} = \text{Rp. } 720.000.000,-$

<sup>45</sup>Wawancara Kepada bapak Henry Irawan, Bagian Produksi, Bagian Produksi PT. Bukit Angkasa Makmur tanggal 2 Juni 2021

<sup>46</sup>Wawancara Kepada bapak Trijayandi, Bagian Pembelian, Bagian Produksi PT. Bukit Angkasa Makmur tanggal 2 Juni 2021

Februari

$$2.700 \text{ kg/jam} \times 16 \text{ jam} = 43.200 \text{ kg}$$

$$40.000 \text{ kg} \times 30 \text{ hari} = 1.296.000 \text{ kg}$$

$$1.296.000 \text{ kg} \times \text{Rp. } 600 \text{ per kg} = \text{Rp. } 777.600.000$$

Maret:

$$2.200 \text{ kg/jam} \times 16 \text{ jam} = 35.200 \text{ kg}$$

$$35.200 \text{ kg} \times 30 \text{ hari} = 1.056.000 \text{ kg}$$

$$1.056.000 \text{ kg} \times \text{Rp. } 600 \text{ per kg} = \text{Rp. } 633.600.000$$

April:

$$2.200 \text{ kg/jam} \times 16 \text{ jam} = 35.200 \text{ kg}$$

$$35.200 \text{ kg} \times 30 \text{ hari} = 1.056.000 \text{ kg}$$

$$1.056.000 \text{ kg} \times \text{Rp. } 600 \text{ per kg} = \text{Rp. } 633.600.000$$

Mei:

$$2400 \text{ kg/jam} \times 16 \text{ jam} = 38.400 \text{ kg}$$

$$38.400 \text{ kg} \times 30 \text{ hari} = 1.152.000 \text{ kg}$$

$$1.152.000 \text{ kg} \times \text{Rp. } 600 \text{ per kg} = \text{Rp. } 633.600.000$$

Juni;

$$2000 \text{ kg/jam} \times 16 \text{ jam} = 32.000 \text{ kg}$$

$$32.000 \text{ kg} \times 30 \text{ hari} = 960.000 \text{ kg}$$

$$960.000 \text{ kg} \times \text{Rp. } 600 \text{ per kg} = \text{Rp. } 576.000.000$$

Juli:

$$2300 \text{ kg/jam} \times 16 \text{ jam} = 36.800 \text{ kg}$$

$$36.800 \text{ kg} \times 30 \text{ hari} = 1.104.000 \text{ kg}$$

$1.104.000 \text{ kg} \times \text{Rp. } 600 \text{ per kg} = \text{Rp. } 662.400.000$

Agustus:

$2000 \text{ kg/jam} \times 16 \text{ jam} = 32.000 \text{ kg}$

$32.000 \text{ kg} \times 30 \text{ hari} = 960.000 \text{ kg}$

$960.000 \text{ kg} \times \text{Rp. } 600 \text{ per kg} = \text{Rp. } 576.000.000$

September:

$2500 \text{ kg/jam} \times 16 \text{ jam} = 40.000 \text{ kg}$

$40.000 \text{ kg} \times 30 \text{ hari} = 12.000.000 \text{ kg}$

$1200.0000 \text{ kg} \times \text{Rp. } 600 \text{ per kg} = \text{Rp. } 720.000.000$

Oktober:

$2600 \text{ kg/jam} \times 16 \text{ jam} = 41.600 \text{ kg}$

$41.600 \text{ kg} \times 30 \text{ hari} = 1.248.000 \text{ kg}$

$1.248.000 \text{ kg} \times \text{Rp. } 600 \text{ per kg} = \text{Rp. } 7408.800.000$

November:

$2100 \text{ kg/jam} \times 16 \text{ jam} = 33.600 \text{ kg}$

$33.600 \text{ kg} \times 30 \text{ hari} = 1.008.000 \text{ kg}$

$1.008.000 \text{ kg} \times \text{Rp. } 600 \text{ per kg} = \text{Rp. } 604.800.000$

Desember:

$2200 \text{ kg/jam} \times 16 \text{ jam} = 35.200 \text{ kg}$

$35.200 \text{ kg} \times 30 \text{ hari} = 1.056.000 \text{ kg}$

$1200.0000 \text{ kg} \times \text{Rp. } 600 \text{ per kg} = \text{Rp. } 633.600.000$

Berdasarkan biaya yang digunakan selama periode tahun 2019 maka dapat dihitung harga pokok produksi total per tonyang dapat dilihat dari tabel berikut:

**Tabel. 4.4**  
**Jumlah Biaya Produksi PT. Bukit Angkasa Makmur**

Hasil Produksi (ton)	Biaya Produksi (Rp)			Jumlah Biaya produksi per tahun (Rp)
	Biaya bahan Baku (Rp)	Biaya Tenaga Kerja (Rp)	Biaya Overhead Pabrik (Rp)	
51.469 ton	Rp. 406.348.725,	Rp. 92.460.000,-	Rp.13.835.499.000	Rp.21.364.623.225

*Sumber* : PT. Bukit Angkasa Makmur, 2021

Berdasarkan biaya yang digunakan selama periode tahun 2019 maka dapat dihitung harga pokok produksi total per ton yang dapat dilihat dari tabel berikut:

**Tabel4.5**  
**Jumlah biaya produksi PT. Bukit Angkasa Makmur Tahun 2019**

No.	Jenis Biaya	Jumlah Biaya
1	Biaya Bahan Baku	Rp. 406.348.725,-
2	Biaya Tenaga Kerja	Rp.92.460.000,-
3	Biaya Overhead Pabrik	Rp.13.835.499.000,-
Harga Pokok Produksi		Rp.14.334.307.725,-

*Sumber* : PT. Bukit Angkasa Makmur, 2021

Jadi harga pokok produksi per ton :<sup>47</sup>

$$\frac{\text{Rp.14.334.307.725}}{51.469} = \text{Rp. 278.503,7 Per ton}$$

Setelah diketahui besarnya biaya produksi, maka berikutnya adalah melakukan penentuan harga jual pokok yang diinginkan untuk dapat diterima dipasar. Dalam menetapkan harga jual produk dapat

<sup>47</sup>Data PT. Bukit Angkasa Makmur, 2021

dilakukan dengan metode harga jual plus yaitu berdasarkan total harga pokok produksi yang telah dikeluarkan ditambah 25% dari harga pokok total, perhitungannya sebagai berikut:

Perhitungan harga jual untuk tahun 2019

$$\begin{aligned}
 \text{Harga jual} &= \text{Biaya total} + \text{Margin} \\
 &= \text{Rp. 278.503,7,-} + (25 \% \times \text{Rp. 278.503,7,-}) \\
 &= \text{Rp. 278.503,7} + \text{Rp. 69.625,9} \\
 &= \text{Rp.348.129,6 per ton}
 \end{aligned}$$

#### **B. Ketetapan Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur Perspektif Penetapan Harga Dalam Islam**

Semua perusahaan, baik perusahaan dagang, jasa, dan manufaktur dalam melaksanakan kegiatan usahanya mempunyai tiga tujuan, yaitu usaha mencapai laba yang maksimal, meningkatkan kelangsungan usaha perusahaan dalam jangka panjang serta meningkatkan pertumbuhan dan pangsa pasar yang lebih luas dari sebelumnya. Untuk mendapatkan laba maksimum sesuai dengan laba yang diinginkan perusahaan, maka perusahaan harus mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan pesaing yang memproduksi produk yang sejenis.

Ada beberapa cara yang dapat ditempuh oleh perusahaan untuk meningkatkan laba yang diharapkan, yaitu menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin tanpa mengurangi jumlah produk dan kualitas dari produk yang dihasilkan, menetapkan harga jual sesuai dengan laba yang ditargetkan dan meningkatkan volume penjualan. Tujuan jangka pendek

perusahaan adalah memaksimalkan laba. Untuk bisa mencapai laba yang ditargetkan, maka perlu adanya perencanaan laba. Dengan adanya perencanaan laba perusahaan dapat mengendalikan biaya bahkan dapat mengidentifikasi masalah-masalah yang ada dalam perusahaan.

PT. Bukit Angkasa Makmur ingin mencapai tujuannya perlu menentukan harga jual yang akan direncanakan, maka diperlukan perhitungan harga pokok produksi yang teliti dan tepat. PT. Bukit Angkasa Makmur membutuhkan informasi biaya untuk mengklasifikasikan dan membebaskan biaya-biaya produksi yang diperlukan dalam hubungannya dengan perhitungan harga pokok produksi. Perhitungan harga pokok produksi dapat memberikan informasi bagi pihak perusahaan dalam penetapan harga jual, biaya yang terjadi, serta laba atau rugi atas produksi.

Perhitungan harga pokok produksi PT. Bukit Angkasa Makmur sangat dipengaruhi oleh besarnya jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang, ada 3 unsur biaya-biaya tersebut, yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik (biaya bahan penolong). Ketiga elemen ini harus dilakukan sebaik-baiknya agar harga pokok produksi tidak terlalu tinggi atau terlalu rendah maka laba yang didapatkan oleh perusahaan tidak mencerminkan keadaan yang sebenarnya, sebaliknya jika harga pokok terlalu tinggi, maka hal ini akan mengakibatkan harga jual menjadi tinggi sehingga sulit bersaing dengan perusahaan lain yang memproduksi barang sejenis.

Dengan perhitungan harga pokok produksi yang tepat, maka dapat ditentukan harga pokok penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur. Penetapan harga pokok produksi harus benar-benar memperhatikan elemen-elemen yang terkait didalamnya sehingga dapat dilakukan pengendalian biaya produksi dengan tujuan dicapainya efisiensi biaya. Perhitungan biaya produksi sangat bergantung pada sifat produk yang diproses, berdasarkan pesanan atau secara massa.

Perusahaan yang memproduksi barang berdasarkan pesanan, system perhitungan biaya produksinya menggunakan sistem pesanan/metode harga pokok pesanan. Khusus untuk perusahaan yang memproduksi barang berdasarkan pesanan, informasi harga pokok produksi setiap pesanan sangat diperlukan perusahaan untuk mempertimbangkan menerima atau menolak pesanan. Dalam pembebanan terhadap biaya overhead pabrik untuk perusahaan yang memproduksi berdasarkan pesanan menggunakan tarif yang ditentukan di muka.

Dalam ekonomi Islam berlaku jujur tentunya sangat dibutuhkan dalam menetapkan harga jual. Jujur di dalam menghasilkan produk dan jujur dalam menetapkan harga jual berarti mempertimbangkan nilai-nilai kebenaran dan kemaslahatan umat manusia. Akan tetapi berbisnis untuk mendapatkan keuntungan jangka pendek dengan mengabaikan kebenaran dan kemaslahatan secara umum akan menjerumuskan diri sendiri ke dalam jurang kehancuran sekarang atau di masa yang akan datang. Intinya Islam selalu mengajarkan bahwa keuntungan bisnis yang ingin dicapai seorang pedagang adalah

keuntungan dunia akhirat, bukan keuntungan dunia saja. Yang dimaksud dengan keuntungan akhirat adalah harga yang dipatok si penjual tidak boleh berlipat ganda dari modal, sehingga memberatkan konsumen. Berdagang adalah bagian dari realisasi *ta'awun* (tolong menolong) yang dianjurkan Islam. Pedagang mendapat untung sedangkan konsumen mendapatkan kebutuhan yang dihajatkannya. Berdagang dengan mematuhi etika ekonomi Islami, merupakan aplikasi syari'ah, maka ia dinilai sebagai ibadah.

Konsep harga yang adil telah dikenal pada awal Islam dan awal Literatur Fiqih, jika membahas tentang konsep harga yang adil menurut Islam, maka tidak terlepas dari bagaimana pemahaman para ulama tentang konsep harga yang pada awal literatur Fiqih, Alquran sangat menekankan perlunya keadilan atau kejujuran. Sangatlah natural untuk mempergunakan gagasan ini berhubungan dengan pasar, khususnya dengan harga. Pada perusahaan PT. Bukit Angkasa makmurmengatakan bahwa penetapan harga dilakukan demi kepuasan konsumen tanpa merugikan pihak produsen. Pihak perusahaan menyebutkan bahwa sejak pertama kali dirintisnya usaha tersebut, harganya sesuai dengan biaya produksi yang dikeluarkan karena jika harga jual yang diberikan lebih kecil dari biaya produksi maka perusahaan bisa bangkrut.

Setelah perpindahan (hijrah) Rasulullah SAW ke Madinah, maka ia menjadi pengawas pasar (*muhtasib*). Pada saat itu, mekanisme pasarsangat dihargai. Salah satu buktinya yaitu Rasulullah SAW menolak untuk membuat kebijakan dalam penetapan harga, pada saat itu harga sedang naik karena

dorongan permintaan dan penawaran yang dialami. Bukti autentik tentang hal ini adalah suatu hadis yang diriwayatkan oleh enam imam hadis (kecuali Imam Nasa'i). Dalam hadis tersebut diriwayatkan sebagai berikut :

قال النَّاسُ يَا رَسُولَ اللَّهِ غَلَا السَّعْرُ فَسَعَّرْنَا. فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ  
 إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمَسْعُرُ الْخَالِقُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ وَإِنِّي لِأَرْجُوا أَنَّ أَلْقَى اللَّهُ وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ  
 . "يُطَالِبُنِي بِمُظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ"

Artinya:“Manusia berkata saat itu, ‘Wahai Rasulullah harga (saat itu) naik, maka tentukanlah harga untuk kami’. Rasulullah SAW bersabda: ‘Sesungguhnya Allah adalah penentu harga, Ia adalah penahan, Pencurah, serta Pemberi rezeki. Sesungguhnya aku mengharap dapat menemui Tuhanku Diana salah seorang di antara kalian tidak menuntutku karena kezaliman dalam hal darah dan harta.”

Nabi tidak menetapkan harga jual, dengan alasan bahwa dengan menetapkan harga akan mengakibatkan kezaliman, sedangkan zalim adalah haram. Karena jika harga yang ditetapkan terlalu mahal, maka akan menzalimi pembeli; dan jika harga yang ditetapkan terlalu rendah, maka akan menzalimi penjual. Hukum asal yaitu tidak ada penetapan harga (*al-tas'ir*), dan ini merupakan kesepakatan para ahli fikih. Imam Hambali dan Imam Syafi'i melarang untuk menetapkan harga karena akan menyusahkan masyarakat sedangkan Imam Maliki dan Hanafi memperbolehkan penetapan harga untuk barang-barang sekunder.

Mekanisme penentuan harga dalam Islam sesuai dengan *Maqashid al-Syariah*, yaitu merealisasikan kemaslahatan dan menghindari kerusakan di antara manusia. Seandainya Rasulullah saat itu langsung menetapkan harga, maka akan kontradiktif dengan mekanisme pasar. Akan tetapi pada situasi tertentu, dengan dalih *Maqashid al-Syariah*, penentuan harga menjadi suatu keharusan dengan alasan menegakkan kemaslahatan manusia dengan memerangi distorsi pasar (memerangi mafsadah atau kerusakan yang terjadi di lapangan). Dalam konsep Islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dan pembeli dalam mempertahankan barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual.

Akan tetapi apabila para pedagang sudah menaikkan harga di atas batas kewajaran, mereka itu telah berbuat zalim dan sangat membahayakan umat manusia, maka seorang penguasa (Pemerintah) harus campur tangan dalam menangani persoalan tersebut dengan cara menetapkan harga standar. Dengan maksud untuk melindungi hak-hak milik orang lain., mencegah terjadinya penimbunan barang dan menghindari dari kecurangan para pedagang. Inilah yang pernah dilakukan oleh Khalifah Umar bin Kattab. Konsep mekanisme pasar dalam Islam dibangun atas prinsip-prinsip sebagai berikut:

1. *Ar-Ridha*, yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak (*freedom contract*). Hal ini sesuai dengan Alquran Surat an- Nisa' ayat 29 yang artinya:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن

تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu."(QS: An-Nisa': 29)*

2. Berdasarkan persaingan sehat (*fair competition*). Mekanisme pasar akan terhambat bekerja jika terjadi penimbunan (ihtikar) atau monopoli. Monopoli setiap barang yang penahanannya akan membahayakan konsumen atau orang banyak.
3. Kejujuran (*honesty*), kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam Islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun. Sebab, nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan dan masyarakat secara luas.

4. Keterbukaan (*transparancy*) serta keadilan (*justice*). Pelaksanaan prinsip ini adalah transaksi yang dilakukan dituntut untuk berlaku benar dalam pengungkapan kehendak dan keadaan yang sesungguhnya.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan dapat disimpulkan bahwa:

1. Penetapan harga pokok produksi tidak dipakai biaya tenaga kerja langsung dan penjualan yang dilakukan adalah dengan menetapkan) Harga bahan baku, 2) Harga bahan penolong 3) Harga *overhead*.
2. Penetapan harga pokok produksi dan penjualan PT. Bukit Angkasa Makmur sudah sesuai dengan penetapan harga dalam Islam. Dengan perhitungan harga pokok produksi yang tepat, maka dapat ditentukan harga pokok penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur karena pada perusahaan PT. Bukit Angkasa makmurmengatakan bahwa penetapan harga dilakukan demi kepuasan konsumen tanpa merugikan pihak produsen. Pihak perusahaan menyebutkan bahwa sejak pertama kali dirintisnya usaha tersebut, harganya sesuai dengan biaya produksi yang dikeluarkan karena jika harga jual yang diberikan lebih kecil dari biaya produksi maka perusahaan bisa bangkrut.

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian ada beberapa saran maupun penelitian lanjutan yang diuraikan sebagai berikut.

1. Dalam penentuan harga jual disarankan pengusaha menggunakan metode harga jual normal yang biasa, sebaiknya perusahaan menjual produk berdasarkan harga jual dimana margin telah ditetapkan.
2. Untuk memperoleh harga pokok produksi seperti yang terjadi pada perusahaan, pihakperusahaan sebaiknya mencermati jenis produk yang dihasilkan. Sehingga dapat diketahui metode yang paling tepat untuk menghitung harga pokok produksi dari produk yang dihasilkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman Azwar Karim. *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: IIIT Indonesia. 2006
- Charles W. Lamb dkk. *Pemasaran*. Jakarta: Salemba Empat. 2001
- Data PT. Bukit Angkasa Makmur, 2021
- David, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta. 2009
- Fuad, M dkk. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. Cet.ke-3. 2003
- Hasan, Ali. *Marketing dan kasus-kasus pilihan* cetakan 1. Yogyakarta : CAPS. 2014
- Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam*. Yogyakarta: CV. Adipura. 2002
- Idri. *Hadits Ekonomi Dalam Perspektif Hadits Nabi*. (Jakarta: Prenada Media Group. 2015
- Ika Yunia Fauzia, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*, Jakarta: Penerbit Kencana Prenadamedia Grup. 2014
- Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. Surakarta: Penerbit Erlangga, 2012
- Mulyadi. *Akutansi Biaya*. Yogyakarta:STIE YKPN. 2016
- Pawito, *Penelitian Komunikasi*. Yogyakarta: Pelangi Perkasa. 2007
- Rewoldt, dkk. *Strategi Harga dalam Pemasaran*. Jakarta: Rineka Cipta. cet.ke-3. 2002
- Samryn. *Akuntansi Manajemen Informasi Biaya Untuk mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi*. Jakarta: Prenada Media group. 2012
- Safiudin Shidik, *Hukum Islam Tentang Berbagai Persoalan Kontemporer*, Jakarta: PT. Intimedia Cipta Nusantara, cet.ke-1. 2004
- Selamet dan Sumardi. *Akutansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*” Jakarta: Erlangga. 2012
- Soemarsono, *Peranan Pokok dalam Menentukan Harga Jual*. Jakarta: Rineka Cipta. 2003
- Sukardi. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara. 2009
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kualitatif)*, (Bandung: Alfabeta. 2009

Supriyono. *Akuntansi Biaya Pengeumpulan Biaya dan Penentuan HP Produksi ke*

V. Yogyakarta: Penerbit BPFE. 2015

Surjadi, Lukman. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: PT. Indeks. 2013

Simamora, *Akuntansi Pengambilan bisnis Jilid 2*. Jakarta : Bina Aksara. 2000

Tjiptono, et. al, *Strategi Pemasaran, Edisi 3*. Yogyakarta: Andi. 2008

Wawancara Kepada bapak Rahmatullah, Bagian Quality Control, Bagian Produksi PT. Bukit Angkasa Makmur tanggal 2 Juni 2021

Wawancara Kepada bapak Hendra Wijaya, Bagian Produksi PT. Bukit Angkasa Makmur tanggal 2 Juni 2021

Wawancara Kepada bapak Okta Riandi, Bagian HRD, Bagian Produksi PT. Bukit Angkasa Makmur tanggal 2 Juni 2021

Wawancara Kepada bapak Henry Irawan, Bagian Produksi, Bagian Produksi PT. Bukit Angkasa Makmur tanggal 2 Juni 2021

Wawancara Kepada bapak Trijayandi, Bagian Pembelian, Bagian Produksi PT. Bukit Angkasa Makmur tanggal 2 Juni 2021

## PEDOMAN WAWANCARA

### ANALISIS KETETAPAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN PENJUALAN PADA PT. BUKIT ANGKASA MAKMUR PERSPEKTIF PENETAPAN HARGA DALAM ISLAM

Nama : Hendro Saputra Utama  
Nim : 1516130119  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

---

Nama :  
Alamat :  
Usia :  
Pekerjaan :

#### A. Pertanyaan Untuk Petani

1. Bagaimana cara menetapkan semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produk?
2. Bagaimana kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk setengah jadi?
3. Bagaimana cara perusahaan menentukan biaya tenaga kerja karyawan?
4. Biaya apasaja yang digunakan selain biaya bahan baku biaya kerja langsung?
5. Berapa besar biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memasarkan produk?
6. Bagaimana cara perusahaan memaksimalkan penjualan dipasaran?
7. Bagaimana cara perusahaan mempertahankan kualitas pelayanan?

8. Berapa besar keuntungan yang diambil perusahaan dalam penjualan produknya?
9. Apakah harga yang ditawarkan perusahaan sesuai dengan kemampuan beli konsumen?
10. Apakah perusahaan melakukan pemasaran secara baik tanpa melakukan penimbunan barang?
11. Apakah dalam penjualan barang produksi perusahaan memberikan informasi dengan baik dan jujur?
12. Bagaimana bentuk keterbukaan dan keadilan yang diterapkan perusahaan?

Bengkulu, Januari 2021  
Penulis

**Hendro Saputra Utama**

**NIM. 1516130119**

**Pembimbing I**

**Pembimbing II**

**Dr. Nurul Hak, MA**  
**NIP. 196606161995031003**

**Khairiah Elwardah, M.Ag**  
**NIP. 197808072005012008**

# LAMPIRAN

## SURAT PERNYATAAN

Nama : HENDRO SAPUTRA UTAMA

Nim : 1516130119

Prodi : Ekonomi Syariah

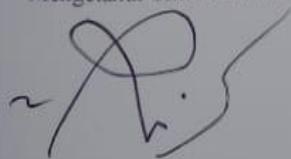
Judul : Analisis Ketetapan Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Penjualan Pada PT. Bukit  
Angkasa Makmur Perspektif Penetapan Harga Dalam Islam

Telah dilakukan Verifikasi Plagiasi melalui <https://smallseotools.com/plagiarism-checker/skripsi> yang bersangkutan dapat diterima dan tidak memiliki Indikasi Plagiasi.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk penggunaan sebagaimana mestinya .apabila terdapat kekeliruan dalam Verifikasi ini maka akan dilakukan tinjauan ulang kembali.

Bengkulu, 23 Agustus 2021

Mengetahui Tim Verifikasi



**Dr. Nurul Hak, M.A**  
NIP.1996606161995031002

Yang Membuat Pernyataan



**Hendro Saputra Utama**  
NIM.1516130119

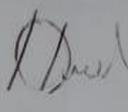
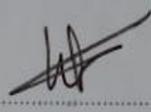


KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
 BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
 Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172  
 Website: www.iainbengkulu.ac.id

**DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL MAHASISWA**

Hari/Tanggal : Senin, 19 Oktober 2020  
 Nama Mahasiswa : Hendro Saputra Utama  
 NIM : 1516130119  
 Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam

Judul Proposal	Tanda Tangan Mahasiswa	Penyeminar
Analisis Ketetapan Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Penjualan Pada PT. Bukit Angkasa Makmur Perspektif Penetapan Harga Dalam Islam	 HENDRO SAPUTRA U	

Mengetahui,  
 a.n. Dekan  
 Wakil Dekan I

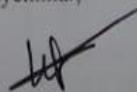
Dr. Nurul Hak, M.A.  
 NIP 196606161995031003

### CATATAN PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Hendro Saputra Utama  
 NIM : 1516130119  
 Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam

No	Permasalahan	Saran Penyeminar
1.	datar Belakang Masalah.	belum ada data empiris, tambahkan vtlr Gabakan Kaki
2.	penulisan EYD	Kata & Kata keji = digabung tulisan asing → cetak miring
3.	paragraf	hindari penggunaan paragraf pendek <u>2</u>

Bengkulu, 19 Oktober 2020  
 Penyeminar,



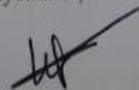
Khairiah Elwardah, M. Ag  
 NIP. 197808072005012008

### CATATAN PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Hendro Saputra Utama  
 NIM : 1516130119  
 Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam

No	Permasalahan	Saran Penyeminar
1.	datar Belakang Masalah.	belum ada data empiris, tambahkan utk cakupan kaki
2.	penulisan EYD	Kata & Kata keja = digabung tulisan asing → cetak miring
3.	paragraf	hindari penggunaan paragraf pendek <u>2</u>

Bengkulu, 19 Oktober 2020  
 Penyeminar,



Khairiah Elwardah, M. Ag  
 NIP. 197808072005012008

## HALAMAN PENGESAHAN

Proposal Skripsi berjudul "Analisis Ketetapan Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penjualan pada PT. Bukit Angkasa Makmur Perspektif Penetapan Harga Dalam Islam" yang disusun oleh:

Nama : Hendro Saputra Utama

NIM : 1516130119

Prodi : Ekonomi Syariah

Sudah diperbaiki sesuai dengan arahan tim pembimbing, selanjutnya dinyatakan memenuhi syarat ilmiah untuk diajukan surat izin penelitian.

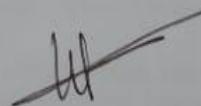
Bengkulu, Januari 2021 M  
Jumadil-Ula 1442 H

Pembimbing I



Dr. Nurul Hak, MA  
NIP. 196606161995031003

Pembimbing II



Khairiah Elwardah, M.Ag  
NIP. 197808072005012008

Mengetahui,  
Ketua Program Studi Ekonomi Syariah



Eka Sri Wahyuni, SE, MM  
NIP.197705092008012014



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
 BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
 Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172  
 Website: www.iainbengkulu.ac.id

Nomor : 0166/In.11/F.IV/PP.00.9/02/2021 Bengkulu, 02 Pebruari 2021  
 Lampiran : -  
 Perihal : Permohonan Izin Penelitian.

Kepada Yth.  
 Kepala Badan Kesbangpol Kabupaten  
 Bengkulu Tengah.  
 di-  
 Bengkulu Tengah

*Assalamu'alaikumWr.Wb*

Sehubungan dengan penyelesaian Studi Sarjana S.1 pada Program Studi  
 Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu Tahun  
 Akademik 2020/2021 atas nama :

Nama : Hendro Saputra Utama

NIM : 1516130119

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Islam

Dengan ini kami mengajukan permohonan izin penelitian untuk melengkapi  
 data penulisan skripsi yang berjudul : Analisis Ketetapan Perhitungan Harga  
 Pokok Produksi dan Penjualan Pada PT. Bukit Angkasa Makmur Perspektif  
 Penetapan Harga Dalam Islam.

Tempat Penelitian : Pt. Bukit Angkasa Makmur Jalan Bengkulu-Curup  
 Km.14 Desa Kembang Seri Talang Empat Kabupaten  
 Bengkulu Tengah.

Demikianlah atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terimakasih.

Mengetahui  
 An. Dekan  
 Wakil Dekan  
  
 Nurul Hak, MA  
 NIP. 19660616199503100



**PEMERINTAH KABUPATEN BENGKULU TENGAH**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**  
 Jl. Raya Bengkulu-Curup KM. 25 Karang Tinggi Bengkulu Tengah  
 Telp/Fax (0736) 5611138 Email : dpmpstbengkulutengahkab@gmail.com

**IZIN PENELITIAN**  
**NOMOR : 037 /063/ IP / DPMPSTP/II/ 2021**

- Dasar : 1. Surat Dari Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu Nomor : 0166/In.11/F.IV/PP.00.9/02/2021 Tanggal 02 Februari 2021 Perihal : Permohonan Izin Penelitian.  
 2. Rekomendasi dari Badan Kesatuan Bangsa Dan Politik Nomor :070/17/KESBANGPOL/II/2021, Tanggal 09 Februari 2021  
 3. Peraturan Bupati Bengkulu Tengah Nomor .42 Tahun 2019 tentang Pelimpahan Kewenangan Pelayanan Perizinan dan Non Perizinan kepada Kepala Unit Pelayanan Terpadu Satu Pintu

Nama / NPM : HENDRO SAPUTRA UTAMA/1516130119  
 Pekerjaan : Mahasiswa/i  
 Maksud : Melakukan Penelitian  
 Judul Proposal Penelitian : Analisis Ketetapan Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Penjualan Pada PT.Bukit Angkasa Makmur Perspektif Penetapan Harga Dalam Islam  
 Daerah Penelitian : PT.Bukit Angkasa Makmur Desa Kembang Seri Kecamatan Talang Empat Kabupaten Bengkulu Tengah  
 Waktu Penelitian/Kegiatan : 11 Februari s/d 11 Maret 2021  
 Penanggung Jawab : Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu

Dengan ini memberikan Izin Penelitian yang diadakan dengan ketentuan :

1. Sebelum melakukan penelitian harus melapor kepada Bupati Bengkulu Tengah Cq. Sekretaris Daerah Kabupaten Bengkulu Tengah.
2. Harus mentaati semua ketentuan Perundang-undangan yang berlaku.
3. Selesai melakukan penelitian agar melaporkan/menyampaikan hasil penelitian kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Bengkulu Tengah.
4. Surat Izin Penelitian ini akan dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku setelah tanggal penelitian kegiatan berakhir dan pemegang surat ini tidak mentaati/ mengindahkan ketentuan-ketentuan seperti tersebut di atas.

Demikian Izin Penelitian ini dikeluarkan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.



**Tembusan :**

1. Yth. Sekretaris Daerah Kabupaten Bengkulu Tengah;
2. Yth. Kepala Badan Kesbangpol Kabupaten Bengkulu Tengah;
3. Yth. Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu;
4. Arsip.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU  
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
 Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu  
 Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

### SURAT PENUNJUKAN

Nomor : 1425/In.11/F.IV/PP.00.9/11/2020

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri ( IAIN ) Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A M A : Dr. Nurul Hak, MA  
 NIP. : 196606161995031003  
 Tugas : Pembimbing I

2. N A M A : Khairiah elWardah, M.Ag  
 NIP. : 197808072005012008  
 Tugas : Pembimbing II

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

N A M A : Hendro Saputra Utama  
 NIM. : 1516130119  
 JURUSAN : EKONOMI ISLAM  
 Judul Skripsi : ANALISIS KETETAPAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN PENJUALAN PADA PT. BUKIT ANGKASA MAKMUR PERSPEKTIF PENETAPAN HARGA DALAM ISLAM.

Demikian surat penunjukan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu  
 Pada Tanggal : 27 November 2020  
 Dekan,

Dr. Asnaini, MA  
 NIP. 197304121998032003

Tembusan :  
 1. Wakil Rektor I  
 2. Dosen yang bersangkutan  
 3. Mahasiswa yang bersangkutan  
 4. Arsip