

# Analisis Akuntansi Biaya dalam Pembentukan Harga Jual Telur Infertil dan Pemasarannya Kepada Konsumen (Studi Kasus pada Distributor di Br. Peneng, Desa Mekarsari, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan, Bali)

Putu Edi Pratama<sup>1\*</sup>, Putu Eka Dianita Marvilianti Dewii<sup>2</sup>



<sup>1,2</sup>Program Studi Akuntansi Program S1, Universitas Pendidikan Ganेशha, Singaraja, Indonesia

\*[putuedipratama1@gmail.com](mailto:putuedipratama1@gmail.com)<sup>1\*</sup>, [ekadianita@undiksha.ac.id](mailto:ekadianita@undiksha.ac.id)

## Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan akuntansi biaya dalam penentuan harga jual, dampak penerapannya bagi distributor, strategi pemasaran dan penyusunan laporan keuangan yang dilakukan oleh distributor telur infertile dan telur diss. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif, dimana peneliti akan melakukan observasi langsung ke lapangan serta mengumpulkan data-data yang akan dianalisis berdasarkan pengamatan dan pengetahuan peneliti. Penelitian ini dilakukan pada distributor telur infertile dan telur diss di Br. Peneng, Desa Mekarsari, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan. Sumber data pada penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan analisis data yang terdiri dari reduksi data, penyajian data, dan analisis data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menyatakan bahwa distributor telur infertile dan telur diss belum menerapkan konsep akuntansi biaya dalam penentuan harga jual padahal dengan diterapkannya konsep akuntansi biaya, usaha akan memperoleh keuntungan yang lebih besar melalui harga jual yang tepat. Selama ini strategi pemasaran yang dilakukan oleh distributor dengan memberikan harga yang terjangkau dan mengantarkan pesanan ke konsumen. Distributor tidak membuat pencatatan laporan keuangan karena tidak paham ilmu akuntansi.

**Kata Kunci:** akuntansi biaya, harga jual, telur infertile, telur diss

## Abstract

*This study aims to determine the application of cost accounting in determining the selling price, the impact of its application for distributors, marketing strategies and preparation of financial reports carried out by distributors of infertile eggs and diss eggs. This research was conducted using a qualitative descriptive method, where the researcher will make direct observations in the field and collect data that will be analyzed based on the observations and knowledge of the researcher. This research was conducted on the distributor of infertile eggs and diss eggs in Br. Peneng, Mekarsari Village, Baturiti District, Tabanan Regency. Sources of data in this study consist of primary data and secondary data. Methods of data collection in this study using the method of observation, interviews, and documentation. This study used data analysis consisting of data reduction, data presentation, and data analysis and conclusion drawing. The results of the study indicate that the distributors of infertile eggs and diss eggs have not applied the concept of cost accounting in determining the selling price, even though with the application of the cost accounting concept, businesses will get greater profits through the right selling price. So far, the marketing strategy has been carried out by distributors by providing affordable prices and delivering orders to consumers. Distributors do not record financial statements because they do not understand accounting science.*

**Keywords:** cost accounting, selling price, infertile eggs, diss eggs

## Pendahuluan

**Publisher:** Undiksha Press

**Licensed:** This work is licensed under

a Creative Commons Attribution 3.0 License



Kegiatan usaha di bidang perdagangan sangat marak dan ramai sekali peminatnya. Salah satu jenis usaha di bidang perdagangan yaitu distributor yang dimana distributor ini adalah pihak yang membeli suatu produk secara langsung dari produsen dan menjualnya kembali ke retailer/pengecer, atau dapat juga menjual langsung ke konsumen akhir. Dalam ilmu akuntansi, distributor juga memiliki kaitannya dengan akuntansi biaya yang dimana secara pengertian, akuntansi biaya merupakan suatu kegiatan atau aktivitas berupa pencatatan, pengklasifikasian, pembuatan, hingga pelaporan semua transaksi atau biaya yang terjadi dari proses produksi hingga distribusi atau penjualan produk maupun jasa.

Dalam penelitian ini prinsip akuntansi biaya yang akan ditekankan adalah akuntansi biaya pada perusahaan dagang yang dimana kegiatan utama perusahaan dagang adalah melakukan penjualan produk yang telah dibeli oleh perusahaan kepada konsumen. Perlu diingat, perusahaan dagang tidak memproduksi barang dagangannya sendiri, sehingga dia hanya mendistribusikan barang dagangan saja.

Penelitian ini berfokus kepada distributor telur infertile dan telur diss. Dalam pengertiannya telur infertile itu adalah telur yang tidak mengalami perkembangan embrio pada saat penetasan. Telur infertile cenderung menjadi tempat berkembangbiaknya bakteri dan jamur disebabkan oleh perbedaan suhu telur dan suhu yang direpresentasikan oleh termometer incubator. Kontaminasi bakteri dan jamur menghasilkan tekanan yang mengakibatkan telur tersebut meledak di incubator, sedangkan telur diss adalah telur yang memiliki bakteri dan jamur yang banyak atau membusuk sehingga telur diss juga bisa disebut limbah dari telur infertile itu sendiri.

Berdasarkan hasil wawancara awal dengan Bapak Wayan Cindra dikatakan bahwa perusahaan yang memiliki telur infertile dan telur diss ini ada dua di Bali yaitu di Kabupaten Tabanan tepatnya di daerah Baturiti dan di Kabupaten Jembrana. Fenomena menarik yang ada pada usaha telur diss di daerah Baturiti adalah mengenai pengelolaan telur diss yang dimana telur diss tersebut tidak dibuang atau dimusnahkan, akan tetapi diberikan kepada salah satu mantan pegawai pada perusahaan di Baturiti sebagai bentuk kompensasi untuk pengunduran dirinya. Pegawai yang mendapatkan hak dari telur diss dan juga pembagian telur infertile itu juga sebagai distributor dan juga sebagai narasumber dari penelitian ini.

Di kalangan masyarakat daerah Baturiti khususnya di Desa Mekarsari, telur infertile ini sangat banyak peminatnya dikarenakan harganya yang sangat murah menjadikan telur infertile ini sebagai pengganti dari pakan ternak babi, sedangkan untuk telur diss itu sendiri banyak diminati oleh para peternak lele maupun babi, ini dikarenakan agar biaya beli pakan ternak lele dan babi tersebut terjangkau dan kualitas pakan juga tidak jauh berbeda. Harga jual yang ditawarkan oleh distributor telur infertile sangat berbeda dengan telur biasa pada umumnya. Harga jual telur infertile dan telur diss disajikan pada tabel 1 berikut

**Tabel 1.** Harga Jual Telur *Infertile* dan Telur *Diss* Per Kerat

No	Keterangan	Harga Jual (Rp)	
		Tertinggi	Terendah
1	Telur <i>infertile</i>	10.000	8.000
2	Telur <i>diss</i>	3.000	2.500

Sumber: Hasil wawancara dengan distributor (2020)

Berdasarkan data pada tabel 1 dapat dilihat bahwa harga jual telur infertile berkisar antara Rp8.000 hingga Rp10.000 per keratnya. Sedangkan untuk telur diss dijual dengan harga berkisar antara Rp2.500 hingga Rp3.000 per keratnya. Harga telur infertile dan telur diss yang ditawarkan distributor tentunya jauh lebih rendah daripada harga telur biasanya.

Untuk pemasaran telur infertile dan telur diss ini dipasarkan hingga keluar daerah Mekarsari. Target dari pemasaran telur infertil dan telur diss adalah para peternak babi atau

lele. Namun dalam pengelolaan atau proses penjualan telur infertile dan telur diss ada beberapa kendala dalam pemberian harga kepada konsumen yang dituju, ini dikarenakan oleh distributor tidak melakukan perhitungan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses mendapatkan telur infertile dan telur diss tersebut.

Sesuai dengan hasil wawancara pertama yang dilakukan oleh peneliti kepada distributor telur infertile dan telur diss, distributor hanya mematok harga sedikit lebih murah dibandingkan dengan harga pasaran dengan alasan agar dapat bersaing dengan distributor lain. Akan tetapi, keuntungan tidak maksimal diperoleh oleh distributor ini, dilihat dari biaya-biaya yang dikeluarkan seperti pembelian telur di pabrik, biaya untuk menggaji karyawan setiap satu kali pengiriman, dan juga biaya transportasinya. Distributor telur infertile dan telur diss ini juga tidak melakukan pencatatan keuangan secara rinci, sehingga laba yang diperoleh menjadi tidak jelas dan terkadang juga uang usaha digabungkan dengan uang pribadi yang mengakibatkan laba menjadi semu.

Berdasarkan pemaparan di atas bahwa permasalahan yang terjadi pada distributor telur infertile dan telur diss ini adalah pada harga jual yang dimana distributor mematok harga yang murah, sehingga menyebabkan laba tidak optimal. Permasalahan lain adalah mengenai tidak adanya pencatatan keuangan secara rinci, sehingga laba usaha menjadi tidak jelas atau tidak menunjukkan kondisi yang sebenarnya. Mengacu pada hasil observasi yang dilakukan tampak bahwa distributor tidak memperhitungkan harga jual telur infertile dan telur diss secara matematis, sehingga harga jual menjadi tidak jelas dan laba rugi tidak dapat diperhitungkan secara pasti.

Pada penelitian ini, peneliti mencoba untuk menghitung pembentukan harga jual dengan mempertimbangkan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh produk hingga pada produk tersebut siap untuk dipasarkan. Oleh karena itu, penelitian ini dirasa penting dilakukan untuk membantu distributor telur infertile dan telur diss agar lebih memperhatikan biaya-biaya apa saja yang telah dikeluarkan untuk memperoleh telur infertile di sebuah perusahaan agar dalam pembentukan harga jual kepada konsumen tetap diterima di masyarakat dan juga tidak merugikan distributor dalam menjual telur infertile dan telur dissnya.

Penelitian ini mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Aisyah (2015) dengan judul "Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Telur Ayam Ras Bina Unggas Kolaka Utara". Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu penelitian oleh Aisyah (2015) membahas mengenai harga pokok produksi, sementara penelitian ini akan membahas mengenai harga jual dan juga terkait pemasaran produk pada konsumen. Penelitian yang dilakukan oleh Aisyah (2015) mengenai telur ayam ras bina unggas, sedangkan pada penelitian ini tentang telur infertile dan telur diss.

Fenomena menarik yang terjadi pada usaha telur infertile dan telur diss ini seperti yang dipaparkan sebelumnya bahwa telur diss yang seharusnya dimusnahkan, akan tetapi diberikan kepada mantan pegawai sebagai bentuk kompensasi pengunduran diri dari perusahaan yang saat ini sebagai distributor telur infertile dan telur diss. Diberikannya telur diss secara gratis ini dapat menghasilkan penjualan yang cukup besar bagi distributor karena tidak ada biaya pembelian tetapi memperoleh pendapatan dari hasil penjualan telur diss tersebut. Selain itu, perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya juga terletak pada waktu penelitian yang dimana penelitian Aisyah dilakukan pada tahun 2015, sedangkan penelitian ini dilakukan pada tahun 2020. Perbedaan tempat penelitian yang dimana penelitian Aisyah (2015) dilakukan di Kolaka Utara, sedangkan penelitian ini dilakukan di Kabupaten Tabanan, Bali.

Berdasarkan pemaparan di atas, adapun rumusan masalah yang akan dibahas pada penelitian ini, diantaranya: (1) bagaimana penerapan akuntansi biaya dalam penentuan harga jual telur infertile dan telur diss, (2) apa dampak bagi distributor dengan menerapkan

akuntansi biaya dalam pembentukan harga jual telur infertile dan telur diss, (3) bagaimana strategi pemasaran telur infertile dan telur diss yang dilakukan distributor dalam memasarkan produknya, dan (4) bagaimana penyusunan laporan keuangan yang dilakukan oleh distributor telur infertile dan telur diss.

## **Metode**

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif, dimana peneliti akan melakukan observasi langsung ke lapangan serta mengumpulkan data-data yang akan dianalisis berdasarkan pengamatan dan pengetahuan peneliti. Penelitian ini dilakukan pada distributor telur infertile dan telur diss di Br. Peneng, Desa Mekarsari, Kec. Baturiti, Kab. Tabanan. Sumber data pada penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan analisis data yang terdiri dari reduksi data, penyajian data, dan analisis data dan penarikan kesimpulan.

## **Hasil dan Pembahasan**

### *Penerapan Akuntansi Biaya dalam Penentuan Harga Jual Telur Infertile dan Telur Diss*

Harga jual merupakan sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memperoleh suatu barang atau jasa ditambah dengan presentase laba yang diinginkan perusahaan. Karena hal ini untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan maka salah satu cara yang dapat dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang dijual. Penetapan harga harus dilakukan secara tepat dan akurat agar perusahaan mampu bertahan di tengah persaingan bisnis. Perubahan harga dalam jumlah kecil maupun besar akan berdampak pada penjualan produk dalam kuantitas yang cukup besar. Oleh karena itu, perusahaan dituntut berhati-hati dalam penentuan harga jual dengan mempertimbangkan berbagai hal.

Berbicara masalah penjualan tentu berkaitan dengan akuntansi biaya yang berupa pencatatan, pengklasifikasian, pembuatan hingga distribusi atau penjualan produk maupun jasa. Akuntansi biaya dapat mengukur serta melaporkan suatu informasi baik yang berkaitan dengan keuangan maupun non keuangan. Dalam perusahaan dagang juga dihitung akuntansi biaya yang dikeluarkan agar pembentukan harga jual juga ditentukan dengan mengetahui biaya-biaya yang dikeluarkan. Penentuan harga jual produk pada perusahaan sangatlah penting karena metode penentuan harga jual sangat menentukan laba yang akan diperoleh perusahaan. Perolehan laba yang maksimal tentunya menjadi target perusahaan. Dimana antara biaya produksi dan harga jual memiliki hubungan signifikan dalam menentukan laba yang diinginkan atau diharapkan perusahaan.

Distributor telur infertile dan telur diss tidak menerapkan akuntansi biaya dalam penentuan harga jual produknya. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Bapak Wayan Wirke selaku distributor telur infertile dan telur diss sebagai berikut.

“..... untuk harga biasanya cuma dasar estimasi aj sih, berapa persen saya mau cari keuntungan jadi saya naikkan segitu harganya, itu aj sih selama ini.

Sesuai hasil wawancara di atas, dapat dikatakan bahwa distributor telur infertile dan telur diss belum menerapkan akuntansi biaya dalam menentukan harga jual. Selama ini hanya menggunakan estimasi persentase keuntungan yang diinginkan tanpa menghitung biaya-biaya lain untuk memperoleh produk hingga produk tersebut laku terjual. Penetapan harga jual menjadi sebuah problematika bagi setiap perusahaan. Penentuan harga jual bukan sekedar kegiatan pemasaran atau aspek keuangan melainkan tulang punggung keberlangsungan suatu

usaha. Hal ini disebabkan karena harga jual tentunya akan dapat mempengaruhi volume penjualan atau jumlah pembeli, selain itu juga akan mempengaruhi jumlah pendapatan usaha.

Urrokhmah (2018) mengungkapkan bahwa ada dua bentuk strategi yang diterapkan perusahaan untuk penentuan harga jual produk atau jasa sebagai berikut.

1. Skimming pricing

Skimming pricing merupakan bentuk strategi penentuan harga jual produk dengan cara menentukan harga jual mula-mula relatif tinggi. Tujuan strategi ini adalah agar perusahaan memperoleh laba yang maksimum dalam jangka pendek.

2. Penetration pricing

Penetration pricing merupakan bentuk strategi penentuan harga jual dengan cara menentukan harga jual mula-mula relatif rendah, sehingga perusahaan dapat meraih pangsa pasar yang lebih besar untuk produk atau jasa tersebut dalam jangka pendek.

Berdasarkan hasil pengamatan dapat dikatakan bahwa distributor telur infertile dan telur diss menerapkan penetration pricing yakni dengan penentuan harga jual dengan harga yang relatif rendah. Penetapan harga dapat dilakukan dengan mengadakan perhitungan harga pokok penjualan, yang mana banyak metode yang akan digunakan adalah metode cost plus pricing method dan mark up pricing method. Metode cost plus pricing merumuskan bahwa harga pokok penjualan merupakan hasil akumulasi dari total biaya produksi dengan margin dan mark up pricing method merumuskan bahwa harga pokok penjualan merupakan akumulasi harga beli dengan mark up harga.

Selama ini dapat dikatakan bahwa harga jual telur infertile dan telur diss ini sangat terjangkau, sehingga tidak pernah ada keluhan dari pelanggan khususnya mengenai harga yang ditawarkan. Hal ini seperti yang disampaikan oleh distributor sebagai berikut.

“..... ndak ada dik, sejauh ini sih tidak ada yang ngeluh tentang harga, baik baik aja dengan harga, bahkan tiang pernah naikin harga, kenaikan harga biasanya tiang lakukan sesuai dengan harga pasaran sih dik.

Distributor mengatakan bahwa pernah menaikkan harga jual produk telur infertile dan telur diss. Akan tetapi, sejauh ini tidak pernah ada keluhan dari pelanggan mengenai harga yang ditawarkan. Selama ini, masalah harga baik-baik saja karena harga yang ditawarkan juga sangat terjangkau dibandingkan dengan harga pakan lainnya, sehingga pelanggan lebih memilih membeli telur infertile dan telur diss. Hal ini juga sama seperti yang disampaikan oleh Bapak Sarni selaku pembeli telur infertile dan telur diss sebagai berikut.

“..... sangat terjangkau sekali, itu tadi acuannya ke harga-harga pakan komersil yang sekarang. Temen-temen petani ini semua pada mengeluh dengan pakan komersil makanya saya perkenalkan juga dengan temen-temen petani mengenai pakan alternatif ini karna harganya sangat terjangkau. Bahkan lebih dari harga yang sekarangpun masih masuk dik.

Salah satu pembeli telur infertile menyatakan bahwa harga telur sangat terjangkau dibandingkan dengan harga pakan komersil, bahkan beliau mempromosikan ke petani lainnya untuk membeli telur infertile sebagai pengganti pakan komersil yang harganya sangat mahal. Sejalan dengan yang disampaikan oleh Ibu Agus selaku pembeli telur infertile sebagai berikut.

“..... karna produk telur infertile ini saya pikir lebih efisien daripada pakan ternak yang aslinya karna bisa dicampur dengan dedak, jadinya mengirit biaya.

“..... ya selama ini penawaran telur infertile ya masih bisa dijangkau karna masih yaa murah jadi bisa diefisienkan.

Hasil wawancara dengan pembeli telur diss yang juga menyatakan bahwa harga telur diss sangat terjangkau. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Edi selaku pembeli telur diss sebagai berikut.

“..... ya dik, disamping harga murah, telur diss ini juga tidak kalah proteinnya, kan lele pertumbuhannya harus disuport dengan protein yang tinggi baru dia cepat bertumbuh. makanya telur diss itu yang saya pake, karna bagus untuk pertumbuhan lele dik.

Di satu sisi, harga yang terjangkau tentunya dapat meningkatkan permintaan akan produk dari pelanggan. Akan tetapi, disisi lain apabila harga terlalu rendah juga dapat merugikan perusahaan karena tidak dapat menutupi biaya yang dikeluarkan sampai produk tersebut laku terjual. Hal yang dapat menjadi perhatian khusus bagi perusahaan dalam menentukan harga jual adalah biaya. Dalam menentukan harga jual, faktor biaya digunakan sebagai batasan karena dalam kondisi wajar harga jual harus dapat menutup semua biaya yang bersangkutan dengan produk atau jasa dan dapat menghasilkan laba yang diharapkan. Maka dapat diasumsikan bahwa harga jual yang ditetapkan harus lebih tinggi dari total biaya yang telah dikeluarkan supaya menguntungkan bagi perusahaan.

Selama ini distributor telur infertile dan telur diss tidak pernah memperhatikan biaya yang dikeluarkan dalam menentukan harga jual produk, sehingga dalam hal ini konsep akuntansi biaya diabaikan oleh distributor. Harga beli telur infertile perkerat sebesar Rp5.250. Secara rata-rata biaya transport per harinya sebesar Rp50.000, sedangkan pembelian telur infertile rata-rata sebanyak 50 kerat per hari, sehingga biaya transport per kerat diasumsikan sebesar Rp50.000 dibagi 50 kerat diperoleh Rp1.000. Untuk upah per harinya sebesar Rp150.000 dengan pembelian telur infertile sebanyak 50 kerat per hari, maka biaya upah per kerat diasumsikan sebesar Rp3.000. Untuk biaya lain-lain diasumsikan sebesar Rp500 per kerat. Berikut disajikan perhitungan harga jual telur infertile per kerat dengan estimasi biaya harga beli telur infertile dari supplier sebesar Rp5.250 dan biaya-biaya yang dikeluarkan sampai telur infertile laku terjual.

Berdasarkan perhitungan harga jual menggunakan estimasi biaya diperoleh harga jual telur infertile yang tepat sebesar Rp11.700 per kerat. Selama ini, distributor menjual telur infertile dengan harga paling tinggi sebesar Rp10.000. Dengan perhitungan tersebut terdapat selisih kurang harga jual sebesar Rp1.700 per kerat. Mengacu pada perhitungan di atas bahwa dapat dikatakan distributor menjual telur infertile dengan harga yang sangat murah dan tanpa memperhatikan biaya-biaya yang dikeluarkan.

Untuk telur diss, distributor tidak mengeluarkan biaya untuk membeli telur diss dari supplier. Distributor diberikan telur diss secara gratis oleh supplier. Akan tetapi, untuk biaya lain tetap harus dipertimbangkan seperti biaya transport, biaya upah dan biaya lain-lain. Secara rata-rata biaya transport per harinya sebesar Rp30.000, sedangkan pembelian telur diss rata-rata sebanyak 40 kerat per hari, sehingga biaya transport per kerat diasumsikan sebesar Rp30.000 dibagi 40 kerat diperoleh Rp750. Untuk upah per harinya sebesar Rp75.000 dengan pembelian telur diss sebanyak 40 kerat per hari, maka biaya upah per kerat diasumsikan sebesar Rp1.875. Untuk biaya lain-lain diasumsikan sebesar Rp300 per kerat. Berdasarkan perhitungan harga jual menggunakan estimasi biaya diperoleh harga jual yang tepat untuk telur diss sebesar Rp3.510 per kerat. Selama ini, distributor menjual telur diss dengan harga paling tinggi sebesar Rp3.000. Dengan perhitungan tersebut terdapat selisih kurang harga jual sebesar Rp510 per kerat.

### *Dampak Bagi Distributor dengan Menerapkan Akuntansi Biaya dalam Pembentukan Harga Jual Telur Infertile dan Telur Diss*

Penentuan harga jual yang tepat tentunya akan dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan. Dengan harga yang murah dapat memperoleh banyak pelanggan, tetapi perlu juga untuk diperhatikan mengenai margin laba yang diinginkan. Karena setiap usaha pasti mengharapkan adanya profit/keuntungan yang diperoleh dari usahanya tersebut. Penentuan harga jual dengan memperhatikan biaya yang dikeluarkan tentunya akan menguntungkan bagi suatu usaha, sehingga dapat mengukur margin laba yang diinginkan dalam setiap penjualan produknya. Pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi seluruh biaya ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah mark-up.

Keuntungan perhari yang diperoleh dengan harga jual telur infertile awal tanpa perhitungan biaya-biaya adalah sebesar Rp12.500. Sedangkan, apabila perusahaan menerapkan akuntansi biaya yakni menggunakan pertimbangan biaya dalam penentuan harga jual diperoleh harga jual per kerat telur infertile sebesar Rp11.700, sehingga akan memperoleh laba per hari sebesar Rp97.500. Oleh karena itu, dapat dinyatakan bahwa akan diperoleh keuntungan yang lebih besar apabila menentukan harga jual dengan mempertimbangkan estimasi biaya. Dari perhitungan di atas, diperoleh selisih keuntungan sebesar Rp85.000 per hari.

Sementara itu, keuntungan perhari yang diperoleh dengan harga jual awal telur diss tanpa perhitungan biaya-biaya adalah sebesar Rp3.000. Sedangkan, apabila perusahaan menerapkan akuntansi biaya yakni menggunakan pertimbangan biaya dalam penentuan harga jual diperoleh harga jual per kerat sebesar Rp3.510, sehingga akan memperoleh laba per hari sebesar Rp23.400. Oleh karena itu, dapat dinyatakan bahwa akan diperoleh keuntungan yang lebih besar apabila menentukan harga jual dengan mempertimbangkan estimasi biaya. Dari perhitungan di atas, diperoleh selisih keuntungan sebesar Rp20.400 per hari.

### *Strategi Pemasaran Telur Infertile dan Telur Diss*

Setiap perusahaan tentunya menginginkan produknya terjual secara maksimal, sehingga memperoleh laba yang besar pula. Untuk mendapatkan konsumen yang mau membeli produk kita tentunya harus diimbangi dengan pemasaran yang baik. Banyak strategi pemasaran yang dapat dilakukan perusahaan, misalkan dengan memberikan potongan harga atau dengan diantar ke pelanggan. Sama halnya seperti yang disampaikan oleh Bapak Wayan Wirke selaku distributor telur infertile dan telur diss sebagai berikut.

“..... tiang selama ini sih cuma fokus untuk peternak babi aj dik. Kalo untuk pemasaran biasanya sih tiang langsung antar ke pelanggan dik, jadi setelah telur keluar dari supplier langsung tiang bawa ke pelanggan, itu aj sih untuk sementara ini dik.

Hasil wawancara dengan distributor telur infertile dan telur diss bahwa hanya untuk pelanggan tetap hanya fokus ke peternak babi saja dan biasanya setelah telur keluar dari supplier langsung diantarkan ke pelanggan oleh distributor. Hal ini tentunya menjadi suatu strategi perusahaan dalam menarik konsumen dengan memberikan pelayanan yang lebih baik, sehingga pelanggan akan tertarik untuk membeli kembali produk yang ditawarkan oleh distributor.

Strategi pemasaran yang dilakukan distributor juga dengan harga yang terjangkau, sehingga banyak pelanggan yang ingin membeli telur diss sebagai pakan alternatif. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Bapak Novi sebagai pembeli telur diss sebagai berikut.

“..... sementara ini, tiang cocok sekali, bahkan kalo menurut tiang perbandingan dengan pakan alternatif itu sangat sangat membantu sekali itu karena apa protein tinggi, tidak kalah juga dengan pakan-pakan komersil, yang kedua lele juga bisa bertumbuh. Menurut tiang sih harga sangat bagus sekali, sangat bisa menekan apalagi sekarang harga pakan komersil itu terus naik.

Hasil wawancara dengan pembeli telur diss yang menyatakan bahwa harga telur diss sangat terjangkau dan protein tinggi yang tidak kalah juga dengan pakan-pakan komersil. Pembeli menyatakan bahwa harga sangat bisa menekan biaya ternak lele apalagi harga pakan komersil yang terus naik, sehingga lebih memilih untuk menggunakan pakan alternatif telur diss ini.

#### *Penyusunan Laporan Keuangan Distributor Telur Infertile dan Telur Diss*

Laporan keuangan merupakan hasil akhir dari aktivitas akuntansi. Laporan ini mengikhtisarkan data transaksi dalam bentuk yang berguna bagi pengambilan keputusan. Donald E, dkk (2009) laporan keuangan merupakan sarana pengkomunikasian informasi keuangan utama kepada pihak-pihak diluar perusahaan. Laporan ini menampilkan sejarah perusahaan yang dikuantitatifikasikan dalam nilai moneter. Laporan keuangan merupakan bagian dari proses pelaporan keuangan.

Distributor telur mengaku bahwa tidak memahami mengenai akuntansi biaya maupun pencatatan keuangan. Beliau sangat awam dengan istilah akuntansi, sehingga tidak bisa menyusun laporan keuangan. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Bapak Wayan Wirke sebagai berikut.

“..... sementara ini saya tidak ada pencatatan sih, jujur saya awam sekali masalah pencatatan keuangan gitu dik. jika ada yang mengajarkan ato membantu saya jelas sangat tertarik dikarenakan untuk saat ini saya rasa kurang maksimal.

Distributor tidak melakukan pencatatan karena tidak mengerti ilmu akuntansi terlebih lagi mengenai akuntansi biaya. Distributor mengaku bahwa sangat tertarik menerapkan akuntansi biaya dalam penentuan harga jual produknya karena merasa bahwa selama ini kurang maksimal keuntungan yang diperoleh dengan harga jual yang atas dasar estimasi saja. Berdasarkan informasi dari distributor dan harga jual yang telah dihitungkan dapat disajikan laporan laba rugi usaha telur infertile dan telur diss tahun 2020 sebagai berikut:

**Tabel 2.** Laporan Laba Rugi Tahun 2020

Keterangan	Telur <i>Infertile</i>	Telur <i>Diss</i>
Harga jual per kerat	11.700	3.510
Unit terjual (dalam kerat)	18.250	14.600
Total penjualan per tahun	213.525.000	51.246.000
Harga beli	95.812.500	-
Biaya-biaya		
- Transport	18.250.000	10.950.000
- Upah	54.750.000	27.375.000
- Lain-lain	9.125.000	4.380.000
Total biaya per tahun	177.937.500	42.705.000
Laba (penjualan –biaya)	35.587.500	8.541.000

Sumber: Data Diolah (2021)

Sesuai dengan tabel 2 dapat dilihat laporan laba rugi usaha telur *infertile* dan telur *diss* dalam setahun dengan menggunakan estimasi penjualan 50 kerat per hari telur *infertile* dengan harga Rp11.700 per kerat dan penjualan 40 kerat perhari telur *diss* dengan harga

Rp3.510 per kerat. Dengan kondisi penjualan yang stabil setiap harinya dapat diperoleh total penjualan telur *infertile* sebesar Rp213.525.000 per tahunnya dan total penjualan telur *diss* sebesar Rp51.246.000. Dengan asumsi biaya yang dikeluarkan meliputi harga beli dari supplier, biaya transport, upah dan biaya lain-lain diperoleh biaya untuk telur *infertile* sebesar Rp177.937.500 per tahunnya dan biaya untuk telur *diss* sebesar Rp42.705.000 per tahunnya. Untuk laba per tahun dari penjualan telur *infertile* sebesar Rp35.587.500 dan telur *diss* sebesar Rp8.541.000, sehingga total laba yang diperoleh distributor telur *infertile* dan telur *diss* sebesar Rp44.128.500 per tahun.

Hasil penelitian menyatakan bahwa distributor telur *infertile* dan telur *diss* belum menerapkan akuntansi biaya dalam penentuan harga jual. Beliau hanya menggunakan estimasi dalam menentukan harga jual yang dimana hanya sedikit lebih tinggi harga jualnya dibandingkan harga beli dari supplier. Harga yang ditawarkan distributor sangatlah terjangkau, sehingga keuntungan yang diperoleh tidak maksimal sesuai yang diinginkan distributor. Distributor tidak menghitung biaya-biaya yang dikeluarkan untuk membeli produk hingga produk tersebut laku terjual. Harga yang ditawarkan untuk telur *infertile* paling tinggi sebesar Rp10.000 per kerat, sedangkan untuk telur *diss* ditawarkan dengan harga Rp3.000 per kerat.

Purnama (2017) menyatakan bahwa akuntansi biaya merupakan proses pengukuran, penganalisisan, perhitungan dan pelaporan biaya, profitabilitas dan kinerja operasi untuk kepentingan internal perusahaan. Pada dasarnya akuntansi biaya dapat digunakan untuk analisis biaya-biaya yang akan dikeluarkan untuk memperoleh suatu produk, sehingga dengan analisis tersebut dapat mengoptimalkan penjualan agar mencapai profit yang maksimal.

Dengan penerapan akuntansi biaya dalam penentuan harga jual yang dimana dengan memperhitungkan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk membeli produk hingga produk tersebut laku terjual diperoleh harga yang tepat untuk telur *infertile* sebesar Rp11.700 perkerat dan untuk telur *diss* sebesar Rp3.510 perkerat. Dampak penerapan akuntansi biaya ini adalah adanya selisih keuntungan sebesar Rp85.000 per hari untuk telur *infertile* dan Rp20.400 per hari untuk telur *diss*.

Penentuan harga jual dengan mempertimbangkan biaya-biaya yang dikeluarkan tentunya akan lebih tepat diterapkan oleh distributor agar memperoleh keuntungan yang lebih besar. Penentuan harga adalah proses memilih apa yang bakal diterima sebuah syarat sebagai pertukaran untuk produknya. Penentuan harga juga menjadi aspek dasar permodelan keuangan dan adalah salah satu dari “empat P” campuran pemasaran yakni price/ harga. Secara konsep, akuntansi biaya juga membahas mengenai penentuan harga suatu pokok dari suatu produk yang diproduksi dan dijual kepada pemesan maupun untuk pasar serta untuk persediaan produk yang akan dijual. Mengingat hal tersebut, konsep akuntansi biaya menjadi penting untuk diterapkan dalam menentukan harga jual sehingga diperoleh harga jual yang tepat.

Penelitian mengenai penentuan harga maupun analisis akuntansi biaya pernah dilakukan oleh Azizah (2012) yang memperoleh hasil bahwa PT. Perkebunan Nusantara V Pekanbaru belum melakukan pengklasifikasian biaya secara tepat, benar dan tidak terlihat dengan pasti unsur-unsur biaya produksinya sehingga tidak sesuai dengan PSAK 14. Penelitian oleh Irawan (2017) yang mengkaji mengenai harga dan transmisi harga memperoleh hasil bahwa fluktuasi harga tersebut cenderung berhubungan negatif dengan transmisi harga dan harga yang diterima petani.

Penelitian oleh Zamiaty (2013) menyatakan bahwa penentuan harga pokok produksi pada CV Al-Mughistudanawa Lintar belum tepat karena biaya telepon, biaya penyusutan gedung, biaya perbaikan dan pemeliharaan tidak dibebankan dalam biaya overhead pabrik melainkan pada laporan laba rugi. Penelitian yang dilakukan oleh Aisyah (2015) mengenai

analisis perhitungan harga pokok produksi pada peternakan ayam ras petelur Bina Unggas dengan metode *full costing* diperoleh harga pokok produksi per butir telur sebesar Rp652,12.

Hasil yang sejalan juga diperoleh oleh Akbar (2016) yang menyatakan bahwa perhitungan harga pokok produksi yang selama ini dilakukan oleh UKM Renggiang Sari Ikan masih sangat sederhana. Masih terdapat biaya overheadnya yang belum terhitung dalam proses produksi seperti biaya bahan penolong, biaya perawatan dan biaya pemeliharaan peralatan serta penyusutan. Sejalan dengan hasil penelitian ini bahwa distributor telur *infertile* dan telur *diss* belum menerapkan akuntansi biaya dalam menentukan harga jual, sehingga keuntungan yang diperoleh menjadi tidak maksimal karena tidak mempertimbangkan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk membeli produk hingga pada produk tersebut laku terjual kepada konsumen/pelanggan telur *infertile* dan telur *diss*.

Selain itu, distributor telur *infertile* dan telur *diss* ini tidak membuat laporan keuangan yang terstruktur. Tidak ada pencatatan pendapatan maupun biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan, sehingga laba usaha menjadi semu. Tidak adanya pencatatan keuangan juga membuat distributor tidak dapat memprediksi keberlangsungan usaha kedepannya. Distributor menyatakan bahwa tidak paham dengan ilmu akuntansi terlebih lagi konsep akuntansi biaya dalam penentuan harga jual. Oleh karena ketidapahamannya akan akuntansi beliau tidak dapat membuat laporan keuangan secara detail. Akan tetapi, distributor telur *infertile* dan telur *diss* ini sangat tertarik untuk menerapkan akuntansi biaya dalam penentuan harga jual dan membuat laporan keuangannya, sehingga keuntungan yang diperoleh usaha menjadi lebih jelas dan dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan bisnis.

Secara teori dinyatakan bahwa tujuan laporan keuangan adalah untuk menyediakan informasi tentang posisi keuangan kinerja perusahaan dan laporan arus kas suatu entitas yang bermanfaat bagi sejumlah besar pengguna dalam pengambilan keputusan ekonomi atau untuk memenuhi kebutuhan informasi tertentu. Laporan keuangan tentunya penting untuk dibuat distributor, mengingat bahwa penjualan telur *infertile* dan telur *diss* sudah dapat dikategorikan cukup besar dan membutuhkan pengambilan keputusan bisnis untuk keberlangsungan usaha kedepannya.

## **Simpulan dan Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa distributor telur *infertile* dan telur *diss* belum menerapkan konsep akuntansi biaya dalam penentuan harga jual. Telur *infertile* dijual dengan harga paling tinggi sebesar Rp10.000 perkerat dan telur *infertile* harga paling tinggi sebesar Rp3.000. Sementara itu, apabila dihitung dengan memperhatikan biaya-biaya diperoleh harga jual yang tepat untuk telur *infertile* sebesar Rp11.700 dan telur *diss* sebesar Rp3.510, dampak penerapan akuntansi biaya tentunya akan diperoleh keuntungan yang lebih besar. Dengan estimasi penjualan per hari sebanyak 50 kerat telur *infertile* akan diperoleh selisih keuntungan sebesar Rp85.000 per harinya, sedangkan untuk telur *diss* estimasi penjualan sebanyak 40 kerat telur *diss* akan diperoleh selisih keuntungan sebesar Rp20.400 perhari.

Strategi pemasaran yang dilakukan distributor adalah dengan memberikan harga yang terjangkau dan dengan mengantarkan pesanan langsung ke pelanggan. Distributor telur *infertile* dan telur *diss* tidak membuat laporan keuangan secara terperinci karena tidak paham terkait ilmu akuntansi terlebih lagi konsep akuntansi biaya dalam penentuan harga jual telur *infertile* dan telur *diss*.

Adapun saran yang dapat disampaikan bagi distributor telur *infertile* dan telur *diss* yakni diharapkan dapat menerapkan konsep akuntansi biaya dalam penentuan harga jual telur. Sesuai dengan hasil penelitian dinyatakan bahwa apabila usaha menerapkan konsep akuntansi biaya maka akan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Selain itu, distributor

diharapkan dapat menyusun laporan keuangan mengingat bahwa penjualan telur infertile dan telur diss ini sudah dalam lingkup yang besar sehingga membutuhkan adanya pembukuan yang jelas untuk pengambilan keputusan kedepannya dan keberlangsungan usaha.

Bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti terkait penerapan akuntansi biaya dalam penentuan harga jual diharapkan untuk dapat menggali lebih mendalam dalam artian mencari informasi-informasi penting secara lebih intensif terkait permasalahan-permasalahan yang akan diteliti yang ada di suatu tempat penelitian untuk menambah rumusan masalah dan kajian teori yang mendukung penelitian, sehingga hasil penelitian akan menjadi lebih baik. Selain itu disarankan juga untuk lebih memperdalam pemahaman mengenai akuntansi biaya, sehingga dapat memberikan penjelasan yang baik pada penelitian.

### **Daftar Pustaka**

- Aisyah. 2015. *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Telur Ayam Ras Bina Unggas Kolaka Utara*. Skripsi. Universitas Hasanuddin Makasar.
- Akbar, P. 2016. “Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Metode Full Costing sebagai Dasar Penentuan Harga Jual (Studi Kasus UKM Rengginang Sari Ikan di Sumenep)”. *Jurnal Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim*. Hal: 1-16.
- Azizah, N. 2012. *Analisis Akuntansi Biaya Produksi pada PT. Perkebunan Nusantara V Pekanbaru (Studi Kasus pada PT. Perkebunan Nusantara V Pekanbaru)*. Skripsi. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- Irawan, B. 2017. “Fluktuasi Harga, Transmisi Harga dan Marjin Pemasaran Sayuran dan Buah”. *Jurnal Analisis Kebijakan*. Vol. 5, No. 4.
- Purnama, D. 2017. *Perhitungan Harga Pokok Produksi dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode Cost Plus Pricing dengan Pendekatan Full Costing (Studi pada PT. Prima Istiqamah Sejahtera di Makassar)*. Skripsi. UIN Alauddin Makassar.
- Urrokhmah, T. *Strategi Penetapan Harga dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Kayla Fashion Serba 35.000 Purwokerto*. Skripsi. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
- Zamiati, K. 2013. “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Yang Tepat Untuk Menentukan Harga Jual Produk (Studi Kasus pada CV. Al-Mughist Udanawu Blitar)”. *Jurnal Cendekia Akuntansi*. Vol. 1, No. 3.