

Perancangan ulang metode estimasi harga penjualan. Studi kasus PT Z

Teguh Husadani, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20247746&lokasi=lokal>

Abstrak

Pada perusahaan industri kemasan dengan sistem job-order seperti PT. Z, kesesuaian antara estimasi harga penjualan dengan biaya aktual dari produksi suatu order diperlukan agar dapat mencapai target laba. Jika estimasi harga penjualan tidak sesuai dengan biaya aktualnya, maka margin yang diperoleh akan dapat lebih besar atau lebih kecil dari standar yang ditetapkan perusahaan.

Setelah dilakukan analisis, diketahui bahwa margin yang diperoleh sebagian besar melebihi standarnya. Hal ini akan menyebabkan harga menjadi jauh lebih tinggi daripada biaya aktualnya. Penyebabnya adalah:

1. tingginya persentase harga pokok produksi bahan aktual karena waste produksi aktual yang melebihi standar waste, kenaikan kurs dollar terhadap rupiah, dan kenaikan harga bahan baku di pasaran internasional,
2. perbedaan struktur biaya antara estimasi harga penjualan dan biaya aktualnya,
3. perbedaan basis biaya overhead antara estimasi harga dengan biaya aktual.

Oleh karena harga pokok produksi yang tinggi di atas disebabkan oleh faktor-faktor makro dan probabilistik, maka solusi perbaikannya difokuskan kepada perancangan ulang metode perhitungan estimasi harga untuk menyesuaikan struktur biaya dan basis biaya overhead dengan biaya aktual. Hasilnya, karena lebih sesuai dengan biaya aktual, metode ini dapat menurunkan margin yang lebih tinggi dari standar marginnya.