



**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ANDALAS**

**SKRIPSI**

**SISTIM HARGA POKOK PRODUKSI PADA PERUSAHAAN  
NON FORMAL DI KOTA PADANG (PEDAGANG LONTONG)**

**Oleh :**

**NUR IKHSAN**

**01 157 013**

Mahasiswa Program S-1 Jurusan Akuntansi



*Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat – Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi*

**PADANG**

**2008**



No. Alumni Universitas

**NUR IKHSAN**

No. Alumni Fakultas

**BIODATA**

a). Tempat/Tgl Lahir: Padang/ 6 Juni 1983 b). Nama Orang Tua: H.Zainir Zaid c). Fakultas: Ekonomi Program S-1 Ekstensi d). Jurusan: Akuntansi e). No. BP: 01157013 f). Tanggal Lulus: 2 Agustus 2008 g). Predikat Lulus: Memuaskan h). IPK: 2.65 i). Lama Studi: 6 tahun 11bulan j). Alamat Orang Tua: Jl. Veteran No.4B, Padang

**SISTEM HARGA POKOK PRODUKSI PADA PERUSAHAAN NON FORMAL  
DI KOTA PADANG  
(PEDAGANG LONTONG)**

Skripsi S1 Oleh Nur Ikhsan . Pembimbing: Drs. Rafdinal, M.Si, Akt

**ABSTRAK**

Banyaknya usaha sektor non formal di kota Padang menyebabkan timbulnya persaingan antara pedagang tersebut, baik dari segi harga maupun dari segi kualitas dan kuantitas. Meskipun menjual produk yang sejenis tapi harga yang ditawarkan pedagang berbeda-beda. Selain dari perhitungan yang akurat dalam perhitungan biaya produksi dan biaya non produksi diperlukan beberapa informasi, diantaranya permintaan pasar, jumlah pesaing, dan harga produk yang dihasilkan. Dari hasil penelitian dan analisa dapat disimpulkan bahwa dalam penyusunan biaya pokok penjualan, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead, biaya penjualan dan biaya lain-lain dari pedagang gerobak dan kaki lima yang diteliti sebanyak 30 pedagang, biaya yang paling dominan adalah biaya bahan baku (70 %) yang sangat mempengaruhi tinggi atau rendahnya harga pokok per unit. Dan diikuti oleh biaya tenaga kerja 10 %, biaya overhead 10 %, biaya penjualan 5 % dan biaya lain-lain 5 %. Sehingga apabila semakin tinggi biaya bahan baku, maka semakin tinggi pula biaya pokok per unit yang dihasilkan. Dan yang menjadi penyebab perbedaan harga antar pedagang adalah efisiensi dan manajemen biaya yang baik yang diterapkan oleh masing-masing pedagang dan ditentukan pula oleh jumlah unit yang dihasilkan. Yakni semakin banyak unit yang dihasilkan, maka semakin rendah harga pokok per unit. Pada penelitian ini hanya berfokus pada pedagang lontong gerobak dan kaki lima yang dipengaruhi oleh tingkat pendidikan pedagang yang rata-rata SMP dan SMA.

Skripsi telah dipertahankan di depan sidang penguji dan dinyatakan lulus pada tanggal: Agustus 2008 dengan penguji :

Tanda Tangan	1	2	3
Nama Terang	Drs. Amsal Djunid, M.Bus, Ak	Dra. Riza Reni Yenti, M.Si, Akt	Dra. Rita Rahayu M.Si, Akt

Mengetahui  
Ketua Jurusan:

**Syahriil Ali, M.Si, Ak**  
NIP. 131 598 288

Tanda tangan

Alumnus telah mendaftar ke Fakultas / Universitas dan mendapat Nomor Alumnus:

	Petugas Fakultas/ Universitas	
No. Alumni Fakultas:	Nama	tanda tangan
No. Alumni Universitas:	Nama	tanda tangan

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1. Pendahuluan

Banyak usaha non formal yang dijalankan oleh masyarakat dewasa ini berkaitan dengan peluang usaha yang sedikit yang disebabkan oleh sumber daya manusia yang sangat terbatas. Dan pendirian tanpa izin usaha yang membuat masyarakat lebih leluasa untuk mendirikan usaha tersebut. Izin usaha sangatlah diperlukan oleh masyarakat agar usaha yang didirikan tersebut legal. Ini berdasarkan pada peraturan daerah kota Padang (Perda) No.9 Tahun 2001 dan peraturan daerah kota Padang (Perda) No.9 Tahun 2002 yang menyatakan : "Bahwa setiap usaha harus memiliki izin usaha". Selain memberikan tanggung jawab pemerintah pada masyarakat juga memberikan penghasilan daerah (PAD). Sektor informal telah menjadi pusat perhatian para perencanaan pembangunan, terutama di negara berkembang. Sektor informal dipandang sebagai salah satu alternatif penting dalam memecahkan masalah ketenagakerjaan dan kemiskinan. Kehadiran sektor informal dipandang sebagai akibat kebijaksanaan pembangunan yang dalam banyak hal lebih berat pada sektor modern (perkotaan) atau industri daripada sektor tradisional (pertanian). Sektor informal akan terus hadir dalam proses pembangunan selama sektor tradisional tidak mengalami perkembangan.

Pengertian usaha sektor non formal:

Kegiatan usaha sektor non formal adalah kegiatan usaha yang tidak terorganisasi secara baik, unit usaha tidak mempunyai izin usaha, pola kegiatan usaha tidak beraturan baik dalam arti lokasi maupun jam kerja, skala operasi kecil,

unit usaha termasuk golongan yang mengerjakan usahanya sendiri dan sumber dana modal usaha dari tabungan sendiri.

Banyaknya usaha sektor non formal belakangan ini dikota padang menyebabkan timbulnya persaingan antara pedagang tersebut, baik dari segi harga maupun dari segi kualitas dan kuantitas. Meskipun menjual produk yang sejenis tapi harga yang ditawarkan pedagang berbeda-beda.

Seorang pedagang harus mempertahankan kelangsungan hidup usahanya dan selalu mengusahakan agar jumlah laba semakin meningkat. Salah satunya adalah dengan cara menekan biaya serendagh mungkin. Pedagang tersebut juga harus hati-hati dalam perhitungan biaya-biaya yang dikeluarkan, dengan begitu dapat diperhitungkan biaya-biaya yang dipakai agar laba yang diperoleh sesuai dengan tujuan yang diinginkan.

Selain dari perhitungan yang akurat dalam perhitungan biaya produksi dan biaya non produksi, dalam menentukan harga jual diperlukan beberapa informasi diantaranya, permintaan produk dipasar, jumlah pesaing yang akan masuk kepasar, dan harga pokok dari produk yang dihasilkan. Penulis ingin mengetahui serta menilai bagaimana perusahaan dal menentukan harga pokok produksinya. Jika ini terjadi kesalahan dalam perhitungan harga pokok produksi maka bisa mengakibatkan kerugian bagi perusahaan, kerugian yang diakibatkan harga jual dibawah harga pokok produksi dalam jangka waktu tertentu, mengakibatkan terganggunya pertumbuhan keuntungan atau laba perusahaan tersebut.

Berdasarkan latar belakang inilah yang membuat penulis tertarik untuk mengambil judul **"SISTEM BIAYA PADA PEDAGANG LONTONG GERBAK DI KOTA PADANG"**

MILIK  
UPT PERPUSTAKAAN  
UNIVERSITAS ANDALAS

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan analisa hasil yang telah dilaporkan pada bab sebelumnya maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dalam penyusunan harga pokok penjualan biaya yang dikeluarkan adalah:
  - o Biaya bahan baku
  - o Biaya tenaga kerja
  - o Biaya overhead
  - o Biaya penjualan
  - o *Biaya lain – lain*

Dari pedagang lontong gerobak dan kakilima yang diteliti, komponen biaya yang dominan dalam harga pokok penjualan adalah biaya bahan baku (70 %) yang sangat mempengaruhi penentuan tinggi atau rendahnya harga pokok per unit, dan diikuti oleh biaya tenaga kerja (10 %), biaya overhead (10 %), biaya penjualan (5 %), biaya lain – lain (5%) sehingga apabila semakin tinggi biaya bahan baku maka semakin tinggi pula harga pokok per unit yang dihasilkan demikian pula sebaliknya semakin rendah biaya bahan baku semakin rendah pula harga pokok per unit yang dihasilkan.

2. Dan yang menjadi penyebab perbedaan harga antara pedagang adalah efisiensi dan manajemen biaya yang baik yang diterapkan oleh masing – masing pedagang.

## REFERENSI

- Blocher / Chen / Lin, **Manajemen Biaya edisi 1**, Dra. A. Susty Ambarrani, M.Si., Ak., Salemba Empat, Jakarta, 1999
- Carter & Usry, **Akuntansi Biaya edisi 13**, Salemba Empat, Jakarta, 2002
- Don R. Hansen Maryanne M. Mowen, **Akuntansi Manajemen**, Erlangga, Jakarta, 1999
- Don R. Hansen Maryanne M. Mowen, **Manajemen Biaya edisi I**, Salemba Empat, Jakarta, 2000
- Effendi, Noer Tadjuddin, **Sumber Daya Manusia Peluang Kerja dan Kemiskinan**, PT. Tiara Wacana Yogya, Yogyakarta, 1995
- Letricia Gaylen Rayburn, **Akuntansi Biaya edisi 6 jilid I**, Erlangga, Jakarta, 1999
- Mulyadi, **Akuntansi Biaya edisi 5**, Adityamedia, Yogyakarta, 1999
- Niswonger & Warrent & Reeve & Fess, **Prinsip Akuntansi edisi 19 jilid II**, Sirait Alfonsus, M.Bus. Gunawan Helda, S.E., MBA., Erlangga, Jakarta, 1999
- Riwayadi, **Akuntansi Biaya**, Universitas Andalas Press, Padang, 2006