

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **I.1. Latar Belakang Masalah**

Dalam menjalankan tugas dan fungsinya ada banyak faktor yang sangat diperlukan oleh manajemen, salah satunya adalah informasi. Informasi merupakan sebuah fakta, data, pengamatan, persepsi atau sesuatu yang lain, yang menambah pengetahuan. Informasi diperlukan manusia untuk mengurangi ketidakpastian dalam pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan selalu menyangkut masa yang akan datang yang mengandung ketidakpastian, dan selalu menyangkut pemilihan suatu alternatif tindakan diantara sekian banyak alternatif yang tersedia. Oleh karena itu pengambil keputusan selalu berusaha mengumpulkan informasi untuk mengurangi ketidakpastian yang dihadapinya dalam memilih alternatif tindakan tersebut. (Mulyadi, 2003 : 11). Informasi sangat berpengaruh pada banyak faktor yang terjadi pada proses manajemen, karena manajemen sering kali menemukan ketidakpastian saat menghadapi masalah yang harus diputuskan pemecahannya. Untuk mengurangi ketidakpastian ini manajemen memerlukan informasi yang ditujukan khusus untuk kepentingan manajemen disebut akuntansi manajemen. Informasi akuntansi manajemen sangat dibutuhkan manajemen pada berbagai jenjang organisasi untuk menyusun rencana aktivitas perusahaan pada masa mendatang. Kegiatan perencanaan meliputi pengambilan keputusan dari berbagai alternatif yang ada untuk

masa yang akan datang dan mungkin untuk dilaksanakan. Hal ini memungkinkan manajemen melakukan pengambilan keputusan untuk memperoleh alternatif tindakan yang terbaik. Akuntansi manajemen adalah sebuah sistem yang menghasilkan informasi bagi manajemen untuk menjalankan fungsinya. (Hansen.Mowen, 2004 : 2)

Tujuan pendirian suatu organisasi secara umum adalah untuk memperoleh laba dan menjaga kelangsungan hidup organisasi. Laba merupakan kompensasi yang diterima perusahaan atas risiko modal yang ditanamkan dalam organisasi tersebut, bahkan seringkali besar kecilnya laba yang diperoleh oleh suatu perusahaan menjadi patokan untuk mengukur keberhasilan organisasi dalam mengelola sumber daya yang dimiliki perusahaan untuk diproses menjadi sebuah produk yang nantinya akan menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Apabila jumlah pendapatan yang diterima perusahaan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan suatu organisasi untuk menghasilkan sebuah produk maka organisasi tersebut dalam posisi laba. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba, antara lain : biaya produksi, volume penjualan, kompetitor, harga jual, dan seluruh faktor-faktor yang ada berkaitan satu dengan yang lain.

Dalam sebuah organisasi, informasi akuntansi memiliki peran yang sangat penting baik dalam penentuan strategi organisasi maupun dalam penentuan setiap kebijakan yang diambil oleh manajemen perusahaan. Salah satu peran penting informasi akuntansi pada sebuah organisasi adalah dalam penentuan harga jual. Harga jual ini nantinya akan menentukan jumlah laba yang diterima dan akan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Salah satu faktor yang berpengaruh

cukup tinggi dalam penentuan harga jual adalah biaya. Karena biaya akan memberikan batasan-batasan minimal dimana suatu harga jual ditentukan, jika harga jual ditentukan dibawah batasan-batasan biaya maka bisa dipastikan perusahaan akan rugi. Dengan demikian manajer dalam menentukan harga jual memerlukan informasi yang akurat atas biaya produksi yang terjadi.

Prinsip dasar dalam penentuan harga jual adalah harga jual produk yang ditetapkan harus mampu menutup semua biaya dan mampu menghasilkan laba dalam jangka waktu tertentu sehingga dapat menghasilkan return bagi pemilik serta mempertahankan dan mengembangkan perusahaan.

Dalam penentuan harga jual untuk produk standar terdapat 2 metode yaitu :

1. metode harga pokok produksi penuh (*full costing*)
2. metode harga pokok variabel (*variabel costing*)

Dalam metode harga pokok produksi penuh, biaya diartikan sebagai keseluruhan biaya produksi baik tetap maupun variabel sehingga mark up yang diharapkan mampu menutup seluruh biaya dan menghasilkan laba yang diinginkan. Dalam kondisi nyata di lapangan menunjukan bahwa sebagian besar perusahaan belum mampu menentukan harga jual yang tepat bagi produk yang dihasilkan. Pertimbangan yang digunakan sering tidak tepat karena tidak berdasarkan perhitungan dan prinsip akuntansi yang benar, bahkan beberapa dari mereka menggunakan intuisi untuk menentukan harga jual. Sehingga tidak heran jika banyak pula perusahaan yang gulung tikar karena harga jual yang mereka tetapkan tidak mampu menghasilkan pendapatan yang cukup untuk menutup seluruh biaya produksi

dan menghasilkan laba, bahkan perusahaan hanya mampu bertahan pada kondisi impas karena jumlah pendapatan hanya cukup untuk menutup biaya yang terjadi.

“BAKPAO LENGKONGSARI” terletak di kota Magelang. BAKPAO LENGKONGSARI merupakan usaha yang bergerak dalam bidang manufaktur dan hasil produksinya berupa makanan khas negeri Tiongkok yaitu BAKPAO. Sebagai perusahaan manufaktur salah satu komponen yang mempunyai pengaruh relatif besar dalam penentuan harga jual adalah biaya. Selama ini BAKPAO LENGKONGSARI menentukan harga jual dengan perhitungan tradisional, yaitu dengan menambahkan mark up tertentu dengan seluruh biaya yang terjadi selama proses produksi. Seluruh biaya produksi dicatat dengan sederhana dan pada prinsipnya harga jual yang ditentukan dapat memberikan keuntungan yang diinginkan oleh pemilik, tanpa perhitungan biaya yang terinci dan tepat. Dalam hal ini BAKPAO LENGKONGSARI mampu menjadi market leader bagi produk yang sejenis, oleh sebab itu pemilik berani menentukan harga jual yang sesuai dengan keinginannya.

Dengan berbekal uraian latar belakang di atas mengetahui sejauh mana ketepatan penentuan harga jual yang dilakukan perusahaan selama ini menurut konsep akuntansi. Diharapkan analisis ini menghasilkan harga jual yang tepat dan dapat membantu pemilik untuk meningkatkan laba perusahaan.

## **I.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas maka dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Apakah perhitungan Harga Pokok Produksi sebagai dasar dari penentuan Harga Jual di BAKPAO LENGKONGSARI sudah tepat?
2. Apakah penentuan Harga Harga Jual Produk di BAKPAO LENGKONGSARI sudah tepat?

## **I.3. Batasan Masalah**

Penentuan harga jual merupakan masalah yang penting dan harus dilakukan dengan baik perhitungannya, maka dalam penelitian ini batasan masalahnya adalah sebagai berikut :

1. Analisis data dibatasi hanya pada biaya-biaya yang terjadi bulan Januari-Desember tahun anggaran 2006.
2. BAKPAO LENGKONGSARI menawarkan beberapa rasa, yaitu : ayam, kumbu (kacang hijau hitam), dan babi (untuk pesanan tertentu). Agar pembahasan skripsi ini lebih terfokus, maka dalam penentuan harga jual dibatasi pada rasa ayam dan kumbu (kacang hijau hitam).
3. Kriteria tepat bagi HPP adalah memasukan semua biaya yang terjadi mengklasifikasi dan membebankan dengan benar.
4. Kriteria tepat bagi penentuan harga jual adalah pendapatan yang diterima sudah sesuai dengan target ROI yang ditetapkan perusahaan adalah 15%

#### **I.4. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui :

→Apakah penetapan Harga Jual Produk di BAKPAO LENGKONGSARI sudah tepat.

#### **I.5. Manfaat Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pemilik perusahaan untuk dapat menilai kembali apakah harga jual yang ditetapkan selama ini sudah bersaing dengan pasar dan memberikan keuntungan yang optimal.

#### **I.6. Metode Penelitian**

Dalam hal ini digunakan 2 metode penelitian, yaitu :

##### **a. Studi pustaka**

Studi pustaka merupakan langkah awal penelitian, yaitu dengan mempelajari teori-teori dalam literature yang berkaitan dengan penentuan harga jual.

##### **b. Studi kasus**

Penelitian yang dilakukan dengan peninjauan ke BAKPAO LENGKONGSARI dengan mengadakan pengamatan secara langsung pada obyek penelitian untuk mendapatkan gambaran yang nyata tentang kegiatan yang ada dan mengadakan wawancara dengan pemilik perusahaan.

### **I.7. Lokasi Penelitian**

TOKO BAKPAO LENGKONGSARI berlokasi di Jl. Majapahit Gang Rahardjo no.833 Magelang dan di Jl. pemuda Lengkongsari Magelang.

### **I.8. Pengumpulan Data :**

1. Wawancara, hal ini untuk memperoleh :
  - a. Gambaran umum perusahaan.
  - b. Data tentang biaya operasi dan non operasi yang dibutuhkan untuk perhitungan penentuan harga jual.
2. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari catatan yang dibuat oleh pemilik selaku manajer perusahaan.

### **I.9. Analisis Data**

Dari data-data yang diperoleh kemudian dianalisis sebagai berikut :

1. Menentukan biaya-biaya yang membentuk harga jual produk BAKPAO LENGKONGSARI.
2. Menentukan Harga Pokok Produksi
3. Membandingkan harga jual yang ditetapkan pemilik dengan harga jual yang ditetapkan menggunakan metode harga pokok penuh ditambah markup.
4. Membuat suatu kesimpulan untuk menentukan harga jual yang tepat.

### **I.10. Sistematika Penelitian**

Untuk memberi gambaran mengenai penulisan skripsi ini, maka akan diuraikan secara singkat sistematika pembahasannya yaitu:

#### **Bab I : PENDAHULUAN**

Dalam bab ini akan diuraikan latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, analisis data, dan sistematika penulisan.

#### **Bab II : LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini akan diuraikan teori-teori yang digunakan sebagai dasar untuk menganalisis data dalam penulisan ini.

#### **Bab III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Gambaran umum perusahaan diuraikan sejarah perusahaan, lokasi perusahaan, kelengkapan alat-alat, struktur organisasi, ketenagakerjaan, dan pemasaran produk.

#### **Bab IV : ANALISIS DATA**

Dalam bab ini akan diuraikan data yang diperoleh dari perusahaan serta menganalisis dan mengolah data tersebut berdasarkan teori-teori yang telah diperoleh.

#### **Bab V : KESIMPULAN DAN SARAN**

Dalam bab ini akan diuraikan kesimpulan dan saran yang merupakan hasil dari penelitian ini.