

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Sekarang ini dalam dunia bisnis terjadi perkembangan yang sangat pesat yang disebabkan oleh semakin majunya teknologi untuk melakukan kegiatan bisnis. Terdapat banyak sekali usaha baru bermunculan yang menimbulkan persaingan yang sangat ketat dan kompetitif. Perusahaan-perusahaan tersebut harus berusaha agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dengan membuat strategi yang tepat agar dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan yang lain serta dapat mencapai tujuan utama perusahaan. Tujuan utama didirikannya suatu usaha yaitu untuk memperoleh laba yang optimal. Terdapat dua komponen yang harus diperhatikan dalam penentuan laba yaitu yang pertama pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan produk dan yang kedua biaya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang.

Salah satu jenis usaha yang banyak bermunculan dan terjadi persaingan yang tinggi yaitu pada manufaktur. Perusahaan berusaha untuk membuat produk yang berkualitas, menarik, dan harga jual yang terjangkau oleh konsumen, akan tetapi banyak sekali perusahaan yang kurang tentang pengetahuan akuntansi, sehingga kesulitan dalam pengambilan keputusan yang strategis agar perusahaan dapat tetap bersaing dengan perusahaan yang lain. Salah satu keputusan yang harus diambil secara tepat adalah penentuan harga jual.

Penentuan harga jual suatu produk sangat menentukan laba yang didapatkan perusahaan, sehingga perusahaan dituntut untuk melakukan perhitungan harga jual secara tepat dan akurat. Harga jual pada perusahaan manufaktur tentunya diperoleh dari perhitungan beban pokok produksi, perusahaan harus secara teliti dan rinci dalam menentukan berapa proporsi atau besarnya konsumsi beban masing-masing produk dari beban pokok produksi tersebut yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, serta biaya *overhead* pabrik. Ketiga biaya tersebut harus diklasifikasikan secara cermat untuk mempermudah perusahaan dalam menentukan besarnya beban pokok produksi untuk menghasilkan produk.

Biaya *overhead* pabrik merupakan biaya yang harus dilakukan perhitungan lebih cermat dibandingkan dengan biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung yang dapat lebih mudah ditelusuri, hal ini dikarenakan pada biaya *overhead* pabrik tidak dialokasikan langsung ke produk, apalagi pada perusahaan yang memproduksi beberapa jenis produk, setiap jenis produk mengkonsumsi biaya *overhead* pabrik yang berbeda-beda sehingga perusahaan tidak hanya sekedar membagi biaya tersebut dengan jumlah produk yang dihasilkan, tetapi perusahaan juga harus mengetahui berapa aktivitas biaya yang dikonsumsi setiap produk. *Activity based costing*, cara penentuan beban pokok produksi dengan penelusuran dari masing-masing aktivitas produk, pemicu biaya yang digunakan dapat mengidentifikasi biaya *overhead* lebih banyak dan terperinci karena didasarkan pada banyaknya aktivitas produksi, sehingga dengan metode tersebut beban pokok produksi

dapat ditentukan secara tepat karena dihitung berdasarkan masing-masing aktivitas produk sehingga harga jual yang ditentukan tepat pula.

Batik Djojo Koesoemo merupakan perusahaan yang memproduksi batik dengan berbagai jenis motif yang berbeda-beda yaitu diantaranya batik motif koi, batik motif lung sari, batik motif lumbu gedhe serta batik motif ayam bekisar. Penentuan harga jual Batik Djojo Koesoemo dari beban pokok produksinya, perhitungan beban pokok produksi dilakukan dengan perkiraan saja yaitu dengan menjumlahkan biaya yang dikeluarkan kemudian dibagi dengan jumlah produk, perusahaan tidak menghitung secara rinci semua biaya yang timbul pada proses produksi terutama biaya *overhead* pabrik. Beban pokok produksi yang ditetapkan perusahaan setiap tahun sama namun biaya-biaya seperti bahan dan tenaga kerja yang dikeluarkan mengalami kenaikan sehingga beban pokok produksi yang ditetapkan perusahaan kurang mencerminkan biaya yang sesungguhnya.

Perusahaan yang tidak melakukan dan mengetahui perhitungan beban pokok produksi dengan tepat maka perusahaan akan kesulitan dalam menentukan harga jual. Harga jual yang tinggi akan mengakibatkan perusahaan akan kesulitan bersaing dipasaran dan apabila harga jual terlalu rendah akan menyebabkan kerugian perusahaan, dengan perhitungan harga jual yang tepat perusahaan dapat meningkatkan penjualan dan laba mereka.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Perhitungan Beban Pokok**

## **Produksi dalam Penentuan Harga Jual pada Batik Djojo Koesoemo Garum Blitar.”**

### **B. Permasalahan**

Penentuan harga jual Batik Djojo Koesoemo dari beban pokok produksinya, perhitungan beban pokok produksi dilakukan dengan perkiraan saja yaitu dengan menjumlahkan biaya yang dikeluarkan kemudian dibagi dengan jumlah produk, perusahaan tidak menghitung secara rinci semua biaya yang timbul pada proses produksi terutama biaya *overhead* pabrik. Beban pokok produksi yang ditetapkan perusahaan setiap tahun sama namun biaya-biaya seperti bahan dan tenaga kerja yang dikeluarkan mengalami kenaikan sehingga beban pokok produksi yang ditetapkan perusahaan kurang mencerminkan biaya yang sesungguhnya, apabila terjadi secara terus menerus akan mempengaruhi harga jual. Harga jual yang terlalu tinggi akan mengakibatkan perusahaan kesulitan bersaing dipasaran dan apabila harga jual terlalu rendah mengakibatkan kerugian perusahaan. Dengan demikian, perusahaan menginginkan perhitungan beban pokok produksi dari masing-masing jenis batik yang tepat agar perusahaan dapat menentukan harga jual yang tepat pula serta dapat mengetahui berapa laba sebenarnya yang didapat perusahaan dari masing-masing produk.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan di atas, maka penulis merumuskan masalah yang akan di bahas yaitu bagaimana menganalisis perhitungan beban pokok produksi dalam penentuan harga jual ?.

#### **D. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis perhitungan beban pokok produksi dalam penentuan harga jual.

#### **E. Kegunaan Penelitian**

Kegunaan dari penelitian ini yaitu:

1. Bagi penulis yaitu untuk memperoleh pengetahuan tentang penentuan Beban Pokok Produksi dalam menentukan harga jual.
2. Bagi perusahaan yaitu diharapkan dapat menjadi masukan bagi Batik Djojo Koesoemo tentang perhitungan Beban Pokok Produksi dalam penentuan harga jual.
3. Bagi penulis berikutnya yaitu dapat dijadikan sebagai acuan atau referensi untuk melakukan penelitian yang sama.