

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Berwirausaha menjadi salah satu alternatif yang banyak dipilih masyarakat melihat peluang yang ada semakin terbuka bagi semua kalangan. Secara logis, adanya peluang selalu muncul adanya risiko-risiko tidak terkecuali seperti adanya persaingan dengan usaha yang hendak didirikan. Untuk usaha sejenis, persaingan yang sering dijumpai adalah masalah kualitas produk dan harga. Untuk menghadapi kenyataan yang demikian, perusahaan yang proaktif dan reaktif terhadap keinginan pelanggan akan berusaha menjual produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau, sebab kesalahan dalam menentukan harga jual akan mengakibatkan kemungkinan kehilangan pelanggan. Efek yang terasa, perusahaan akan menderita kerugian akibat berkurangnya pelanggan tersebut.

Sebelum menentukan harga penjualan untuk suatu produk, maka terlebih dahulu harus diketahui beban pokok produksi untuk produk tersebut. Umumnya, untuk menentukan beban pokok produksi bisa dihitung dengan cara konvensional atau perkiraan penyerapan biaya, juga bisa dengan perhitungan *Activity Based Costing System*. Seperti halnya perusahaan lain, CV Pinuji, sebuah perusahaan pemroduksi cengkeh di blitar juga menghitung beban pokok produksi dengan *Activity Based*

*Costing System* untuk kemudian diketahui berapa harga jual untuk produk cengkihnya.

Pemilik CV. Pinuji Blitar memaparkan bahwa dari tahun 2012 sampai 2016 ada penurunan laba kemungkinan besar penyebabnya adalah berkurangnya pelanggan, ada beberapa pelanggan atau konsumen yang mengeluh bahwa harga cengkeh produksi dari CV. Pinuji sendiri masih terlalu mahal atau tinggi. Sehingga pelanggan sulit untuk menjualnya lagi, yaitu untuk cengkeh kendang dengan harga Rp. 10.000 sedangkan cengkeh wayang dengan harga Rp. 12.500, itu satuan harga untuk 1 ons atau 1 pack nya. Sedangkan cengkeh dari produksi perusahaan lain bisa membuat harga dibawah dari cengkeh produksi CV. Pinuji.

Selisih harga jual dengan pesaing mengakibatkan beberapa konsumen beralih ke produsen lain dan target realisasi laba terus menurun setiap tahunnya. Pada tahun 2012 target laba sebesar Rp.90.000.000,- dan realisasi laba sebesar Rp.70.000.000,- pada tahun 2013 target laba sebesar Rp.100.000.000,- dan realisasi laba sebesar Rp.65.000.000,- pada tahun 2014 target laba sebesar Rp.115.000.000,- dan realisasi laba sebesar Rp.70.000.000,- pada tahun 2015 target laba sebesar Rp.138.000.000,- dan realisasi laba sebesar Rp.71.000.000,- pada tahun 2016 target laba sebesar Rp.135.000.000,- dan realisasi laba sebesar Rp.75.000.000,-.

Dasar penemuan fenomena inilah, penulis berinisiatif untuk melakukan penelitian di perusahaan ini dengan judul “**Analisis Penentuan**

## **Beban Pokok Produksi Berdasarkan *Activity Based Costing System* Untuk Menentukan Harga Jual Pada CV. Pinuji Blitar”**

### **B. Permasalahan**

Pada CV Pinuji, perhitungan beban pokok produksinya menggunakan cara sederhana, dimana hanya digunakan perhitungan secara total dan tidak memilah-milah jenis beban pada proses produksinya. Hal ini berarti penyerapan untuk tiap-tiap biaya tidak selalu tepat. Ditambah produk yang dihasilkan oleh perusahaan ini ada 2 macam, sehingga hal inilah yang menjadi masalah bagi perusahaan yang seharusnya tidak menggunakan cara yang sederhana. Cara yang sederhana ini mengakibatkan perusahaan tidak mampu menentukan dengan tepat harga jualnya, sehingga perusahaan dapat menderita kerugian yang disebabkan oleh perhitungan yang kurang tepat. Pada intinya permasalahan pada perusahaan ini adalah pada harga jual, harga jual yang tidak sesuai dengan kenyataan, ada kalanya terlalu tinggi begitu pula sebaliknya. Harga yang terlalu tinggi sehingga tidak bisa bersaing dengan perusahaan lain yang bergerak di bidang yang sama, pada harga yang terlalu rendah menyebabkan turunnya laba atau bahkan rugi sebelum produk dilempar ke pasar.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas penulis merumuskan masalah dalam penelitian ini adalah, Bagaimana penentuan

beban pokok produksi dengan sistem *Activity Based Costing System* dalam menentukan harga jual pada CV. Pinuji Blitar?

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

Dengan menggunakan sistem *Activity Based Costing System*, peneliti menganalisis beban pokok produksi dalam menentukan harga jual pada CV. Pinuji Blitar.

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

##### 1. Bagi Peneliti

Penelitian ini bagi peneliti berguna untuk melatih peneliti dalam melakukan penelitian dan sebagai referensi tambahan dalam ilmu pengetahuan yang telah dipelajari.

##### 2. Bagi Perguruan Tinggi

Bagi pihak perguruan tinggi dapat dipergunakan sebagai bahan untuk menambah khasanah pustaka yang ada di kampus, sehingga dapat dijadikan dokumen pengetahuan yang dapat dipakai oleh generasi berikutnya.

##### 3. Bagi Perusahaan

Penelitian ini bagi CV. Pinuji dapat digunakan sebagai sarana sumbangan pikiran dalam menentukan kebijakan beban pokok produksi dalam menentukan harga jual berdasarkan metode berbasis aktivitas bagi perusahaan dan para karyawannya.