

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Seiring dengan berkembangnya teknologi dalam dunia kewirausahaan, menuntut para wirausahawan untuk mampu mengikuti arus teknologi yang sedang berkembang. Hal ini dilakukan demi keberlangsung hidup sebuah perusahaan. Setiap perusahaan harus membuat rancangan yang matang. Dari perencanaan yang telah dibuat dapat menjadi penentu dalam memilih strategi mana saja yang tepat dalam menghadapi persaingan di dunia bisnis.

Memiliki laba yang tinggi merupakan impian dari setiap perusahaan. Laba dapat diartikan sebagai harapan, tujuan dari setiap perusahaan. Setiap perusahaan selalu mencari cara untuk mendapatkan laba yang maksimal. Adapun cara yang sering digunakan adalah meminimalisir pengeluaran biaya produksi dan meraih hasil dari penjualan yang tinggi. Dalam memperoleh hasil penjualan yang tinggi dapat direalisasikan dengan memaksimalkan volume dari penjualan itu sendiri.

Dalam kenyataannya, untuk mendapatkan volume penjualan yang tinggi, banyak sekali faktor yang dapat mempengaruhinya. Solusinya adalah dengan cara melakukan perencanaan dalam strategi pemasarannya. Permintaan konsumen yang kompleks, membuat perusahaan untuk mampu memenuhi kebutuhan para konsumen. Konsumen yang menuntut harga jual yang rendah

dengan kualitas produk yang baik, pelayanan yang baik dan cepat membuat perusahaan untuk lebih cerdas dalam mengelola biaya produksi barang.

Dalam menentukan harga jual sebuah produk merupakan sebuah unsur utama dari pemasaran. Harga suatu produk merupakan cerminan dari strategi pemasaran suatu produk. Tinggi rendahnya harga suatu produk dapat menjadi penentu kualifikasi dari konsumen tersebut. Semakin tingkat alokasi produk yang dibagikan, dapat meningkatkan harga jual dan laba perusahaan. Selain itu, promosi yang baik juga mempengaruhi harga jual suatu produk. Biaya yang dikeluarkan untuk mempromosikan suatu produk masuk ke dalam Harga Pokok Produksi suatu produk.

Harga jual suatu produk dapat ditentukan melalui Harga Pokok Produksi, apabila perhitungan tersebut tidak tepat, maka akan berpengaruh pada penentuan harga jual suatu produk yang tidak tepat pula. Perhitungan Harga Pokok Produksi yang tinggi, akan menghasilkan penentuan harga jual yang tinggi pula. Hal ini dapat berakibat pada ketidakmampuan perusahaan dalam bersaing di pasar. Sedangkan apabila Harga Pokok Produksi yang diberikan terlalu rendah, maka perusahaan tidak akan mampu mencapai laba yang maksimal, meskipun harga jual mampu bersaing di pasar.

Dalam memutuskan harga jual produk, setiap perusahaan harus lebih teliti. Akibat dari kesalahan perusahaan dalam menentukan harga jual akan menimbulkan permasalahan yang dapat mempersulit perusahaan dalam melakukan penjualan. Rendahnya harga jual juga dapat membawa perusahaan

masuk ke dalam kondisi bangkrut. Sehingga, perusahaan harus mampu menghitung harga jual produk yang tepat dan efektif.

Selain itu, penetapan harga jual produk membutuhkan berbagai macam pertimbangan yang telah terintegrasi, mulai dari biaya operasional, target laba yang diinginkan perusahaan, kemampuan masyarakat dalam melakukan pembelian, harga jual pesaing bisnis lainnya dan kondisi perekonomian yang ada di suatu daerah. Sehingga perlu adanya pertimbangan dan kebijakan yang matang dalam menentukan harga jual suatu produk.

Bagi para pimpinan perusahaan, dalam memutuskan harga jual produk merupakan suatu permasalahan yang kompleks, dimana pimpinan harus mempertimbangkan permintaan konsumen dan penawaran di pasar. Banyaknya ketidakpastian pasar menimbulkan permasalahan dalam menentukan jumlah produksi suatu produk. Jumlahnya pesaing dan selera dari konsumen menuntut perusahaan untuk mampu bersaing dalam pasar.

Biaya dapat menginformasikan batas terendah dari suatu harga jual produk. Harga jual yang sangat tepat dapat menutup biaya – biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dan memberikan laba sesuai dengan capaian perusahaan. Selain itu, harga yang tepat juga berimbas pada kelangsungan hidup sebuah perusahaan.

Faktor biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam menghasilkan suatu produk, nantinya akan menjadi dasar dalam menetapkan harga jual produk. Besaran margin yang diinginkan setiap perusahaan merupakan kepastian yang selalu ada di atas semua total biaya yang dikeluarkan dalam melakukan

produksi. Selain itu, besaran margin laba yang diinginkan untuk setiap produk yang dihasilkan akan menjadi suatu pertimbangan bagi perusahaan. Penetapan margin laba di atas biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan membutuhkan suatu keahlian khusus dengan memberikan pertimbangan dari berbagai macam aspek. Dengan mengetahui biaya produksi yang tepat maka perusahaan akan lebih mudah dalam menentukan harga jual produk dalam menghasilkan laba.

Di dalam menentukan Harga Pokok Produksi, perusahaan memerlukan suatu metode yang tepat, sehingga dapat menghasilkan laba sesuai dengan harapan dan dapat bersaing dengan perusahaan lain yang berada dalam bidang yang sama. Harga Pokok Produksi meliputi berbagai macam unsur, yakni biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.

Biaya bahan baku terdiri dari biaya – biaya yang memiliki kaitan langsung di dalam pembuatan suatu produk. Sedangkan biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya yang digunakan untuk membayar pihak – pihak yang memiliki keterlibatan langsung dalam proses pembuatan suatu produk. Dan biaya *overhead* pabrik terdiri dari biaya – biaya yang tidak termasuk pada biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Menurut Harahap(2011), metode *full costing* harga pokok terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik tetap dan biaya *overhead* pabrik variabel. Biaya *overhead* nantinya akan dibebankan ke dalam perhitungan Harga Pokok Produksi sesuai dengan tarif yang telah ditentukan sebelumnya pada kapasitas yang normal dan atas dasar biaya *overhead* yang sesungguhnya. Sehingga, biaya *overhead* pabrik akan selalu ada

di dalam Harga Pokok Produksi dalam proses pembuatan serta persediaan produk yang belum laku terjual dan akan dianggap sebagai biaya apabila produk jadi telah terjual.

Adapun perusahaan yang hendak diteliti adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang industri gula. Berdasarkan fakta yang ditemukan oleh peneliti, Pabrik Gula Satriyan Jaya belum melakukan penghitungan Harga Pokok Produksi sesuai dengan metode yang ada. Perusahaan hanya menghitung biaya pokok yang ada, tanpa memperhitungkan biaya – biaya lainnya.

Oleh karena itu, diperlukan penentuan harga jual yang tepat demi kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Dengan adanya penentuan harga yang tepat dapat memberikan laba yang tepat dan dapat menutup biaya – biaya produksi yang dikeluarkan. Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan sebelumnya, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dan Margin Laba dengan Menggunakan Metode *Pendekatan Full Costing* pada Pabrik Gula Satriyan Jaya”

## **B. Permasalahan**

Adapun permasalahan yang terjadi pada Pabrik Gula Satriyan Jaya merupakan perusahaan yang dalam menentukan harga jual produknya dengan cara menghitung biaya pengeluaran produksisaja, tanpa menggunakan perhitungan metode yang tepat. Akibatnya, harga jual produk gula tidak stabil, karena perusahaan hanya menghitung biaya pengeluaran pada saat memproduksi saja. Pabrik Gula Satriyan telah melakukan penentuan harga

pokok produksi gula dengan periode tahunan. Harga pokok produksi gula dihitung berdasarkan periode tertentu, harga pokok produksi ditentukan pada akhir periode, dan harga pokok per unit produk dihitung dengan membagi biaya produksi selesai periode dengan jumlah unit produk selesai dalam periode yang bersangkutan. Sehingga jumlah yang dikeluarkan tidak pernah sama dan berimbas pada harga jual yang tidak menentu pula.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian permasalahan yang dijelaskan, rumusan masalah yang dapat diambil adalah “Bagaimana Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dan Margin Laba dengan Menggunakan Metode Pendekatan *Full Costing* pada Pabrik Gula Satriyan Jaya?”

### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan permasalahan diatas maka tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis Penentuan Harga Pokok Produksi dan Margin Laba dengan Menggunakan Metode Pendekatan *Full Costing* pada Pabrik Gula Satriyan Jaya

### **E. Kegunaan Penelitian**

#### 1. Bagi Penulis

Peneliti dapat memahami dan menerapkan penentuan harga jual produk dalam memperoleh laba dengan menggunakan metode pendekatan *full costing*.

#### 2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini nantinya dapat digunakan untuk memberi masukan dan bahan perbaikan yang bermanfaat untuk perusahaan, sehingga perusahaan dapat membenahi penentuan harga jual suatu produk.

### 3. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan bisa menambah wawasan, ilmu pengetahuan dan dapat digunakan untuk referensi dalam melakukan penelitian yang serupa tentang penetapan harga jual produk dalam memperoleh laba dengan menggunakan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*.