

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Perkembangan dunia bisnis semakin luas dan berkembang. Banyak usaha-usaha dari skala kecil, menengah hingga berskala besar mulai bermunculan. Banyak persaingan didunia usaha untuk merebut dan menguasai pasar, terlebih lagi dengan semakin selektifnya konsumen untuk memilih barang yang memiliki mutu tinggi dengan harga yang relatif murah. Untuk itu, suatu perusahaan dituntut untuk mempunyai strategi yang tepat agar mencapai tujuan perusahaan. Pada umumnya setiap perusahaan dibentuk dengan tujuan ingin mencapai laba yang maksimal dengan mengeluarkan biaya yang rendah serta tujuan untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan konsumen. Untuk mencapai tujuan tersebut maka manajemen perlu menentukan harga pokok yang tepat dan akurat.

Perhitungan harga pokok produksi merupakan suatu komponen yang penting dalam menentukan laba perusahaan dan pedoman dalam menentukan harga jual produk. Laba perusahaan dapat tercapai melalui perencanaan dan pengendalian yang baik, terutama pada biaya produksi yang dibebankan ke produk, sebab penentuan biaya produksi berkaitan dengan perhitungan harga pokok produksi. Biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses yang terdiri dari biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik (Bustami dan Nurlela 2009). Perhitungan harga pokok produksi yang tepat dan akurat merupakan hal yang perlu dilakukan oleh

setiap perusahaan karena tanpa adanya perhitungan harga pokok produksi yang tepat dan akurat perusahaan yang bersangkutan akan mengalami masalah dalam penentuan harga jual suatu produk.

Harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk produksi suatu barang atau jasa ditambah dengan jumlah laba yang diinginkan perusahaan. Dalam menentukan harga jual terlebih dahulu harus diketahui harga pokok dari pembuatan produknya dan besar biaya produksi yang dikeluarkan, sehingga produk tersebut dapat bersaing dengan produk lain yang sejenis dipasaran. Keputusan penentuan harga jual sangat penting, karena selain mempengaruhi laba yang diinginkan juga mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Dalam menentukan harga jual produk, tidak dapat dilakukan sekali saja tetapi harus selalu dievaluasi dan disesuaikan dengan kondisi yang sedang dihadapi perusahaan. Penentuan harga jual yang salah bisa berakibat buruk pada masalah keuangan perusahaan dan akan mempengaruhi kelangsungan usaha perusahaan tersebut seperti kerugian terus menerus, sehingga perusahaan sebaiknya perlu menggunakan perhitungan harga pokok produksi dengan tepat guna menentukan harga jual yang tepat dan memperoleh laba yang diharapkan.

Untuk menghasilkan laba suatu perusahaan dapat melakukan dua cara. Cara pertama dengan menaikkan harga jual. Tindakan ini memang dapat meningkatkan laba, namun dalam kondisi persaingan yang semakin ketat ini, perusahaan tidak mudah menaikkan harga jual karena dapat menyebabkan konsumen lari ke produk pesaing yang memiliki harga lebih murah dan kualitas produk yang sama. Cara kedua yaitu dengan menekan biaya

produksi secara efisien dan mengendalikan komponen biaya-biayaannya sehingga biaya produksi yang dikeluarkan dapat ditekan seminimal mungkin. Biaya produksi yang tidak terkendali akan menyebabkan harga pokok terlalu tinggi, yang selanjutnya akan menurunkan daya saing produk dan akhirnya dapat menurunkan laba. Untuk itu biaya produksi harus dicatat dengan baik dan dihitung dengan benar sehingga dapat menghasilkan harga pokok produk yang tepat.

UD. Salim batako adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur dalam pembuatan batako yang digunakan sebagai salah satu bahan bangunan. Beralamat di Jalan soeverdi, Kec. Oebobo, Kel. Oebufu, Kupang. Perusahaan ini telah berdiri selama 10 tahun sejak tahun 2010. Perusahaan ini memproduksi batako setiap harinya dimana jumlah produksi setiap harinya tidak menentu, karena dikerjakan berdasarkan kemampuan tenaga kerja. Perusahaan ini juga sudah terkenal dikawasan daerah Oebufu, Tuak Daun Merah karena kualitas batakonya.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan pemilik UD. Salim Batako, diketahui bahwa selama ini perusahaan, dalam memperhitungan harga jualnya masih menggunakan metode yang relatif sangat sederhana di mana perusahaan hanya menjumlahkan biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik dan belum menerapkan perhitungan harga pokok produksi sesuai akuntansi biaya. Perusahaan belum memasukkan semua unsur biaya yang dikeluarkan secara terperinci dalam perhitungan harga pokok produksi. kurangnya pengetahuan tentang teori manajemen menyebabkan perusahaan belum memasukkan perhitungan harga pokok produksi sesuai metode

akuntansi. Data-data biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi batakonya. Data-data tersebut telah dirangkum pada tabel 1.1 dan tabel 1.2 berikut :

**Tabel 1.1**

**Biaya Bahan Baku pada UD.Salim Batako**

Keterangan	Tahun		
	2017 (Rp)	2018 (Rp)	2019 (Rp)
Biaya Bahan Baku			
Semen	309.653.000	334.113.000	378.687.500
Tanah Putih	339.950.000	358.785.000	399.350.000
<b>Total BBB</b>	<b>649.603.000</b>	<b>692.898.000</b>	<b>778.037.500</b>
Biaya Tenaga Kerja			
Jumlah TKL 8 org	334.760.000	342.680.000	365.000.000
<b>Total Tenaga Kerja</b>	<b>334.760.000</b>	<b>342.680.000</b>	<b>365.000.000</b>
Biaya Overhead Pabrik			
Biaya Air	13.950.000	15.730.000	18.240.000
Biaya Solar	21.552.750	22.491.000	24.183.900
<b>Total BOP</b>	<b>35.502.750</b>	<b>38.221.000</b>	<b>42.423.900</b>
<b>Total</b>	<b>1.019.865.750</b>	<b>1.073.799.000</b>	<b>1.185.461.400</b>

Sumber: diolah tahun 2020

Tabel 1.1 menjelaskan tentang perincian biaya-biaya dalam proses produksinya dari tahun 2017-2019. Biaya-biaya tersebut terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik, sehingga menghasilkan total biaya produksi setiap tahunnya. Setiap tahunnya biaya produksi mengalami peningkatan, dimana yang paling besar pada tahun 2019. Selanjutnya perhitungan tahun 2017-2019 dapat di lihat pada tabel berikut.

**Tabel 1.2**

**Total Biaya Produksi, Jumlah Produksi, Jumlah Produk yang Terjual, Harga Jual, Hasil Penjualan Dan Laba Pada UD. Salim Batako Kupang Tahun 2017-2019**

Tahun	Keterangan				
	Total Biaya Produksi (Rp)	Jumlah Produksi Batako/ Thn (unit)	Harga Jual (Rp)	Hasil Penjualan (Harga Jual x jumlah produk terjual) Rp	Laba (Rp)
2017	1.019.865.750	669.520	2.100	1.405.992.000	386.126.250
2018	1.073.799.000	685.360	2.200	1.507.792.000	433.993.000
2019	1.185.461.400	730.000	2.200	1.606.000.000	420.538.600

Sumber: diolah pada tahun 2020

Tabel 1.2 menunjukkan bahwa dari tahun 2017-2019 terus mengalami peningkatan biaya produksi. Pada tahun 2017, perusahaan mencapai titik laba tertinggi yaitu sebesar Rp. 386.126.250, karena adanya perubahan harga jual menjadi 2.200 dan peningkatan volume produksi sebesar 685.360 dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2019 perusahaan mengalami penurunan laba sebesar Rp 420.538.600 dari tahun sebelumnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik UD. Salim, mereka tidak menaikkan harga karena makin banyak pabrik batako, jika di hitung pada daerah Oebufu sudah ada 6 pabrik batako yang berdekatan, inilah yang menjadi kekhawatiran pemilik akan berkurang jumlah pelanggan. Pemilik UD. Salim Batako juga mengatakan bahwa pada tahun 2019, harga jual batako di tempat Lain berkisaran antara Rp. 2.300 – Rp. 2.400/unit, tetapi pemilik tetap memakai harga lama Rp. 2.200/unit.

Penentuan harga jual pada UD. Salim Batako selama ini masih memakai sistem perhitungan konvensional. Sistem konvensional adalah sistem yang masih menggunakan perangkat manual, dalam sistem tersebut adalah manusia.

Manusia bertindak sebagai pengguna operator dan penyedia *service* dari sistem tersebut, dalam hal ini sistem konvensional lebih banyak melakukan pemrosesan data manual. UD Salim Batako menggunakan perhitungan sistem konvensional yaitu dengan cara menambah biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung sehingga didapatkan total biaya produksi seperti yang sudah dirincikan pada Tabel 1.1, dan 1.2. Setelah itu, untuk menetapkan harga jual pemilik membaginya dengan keuntungan yang diinginkan dan dikalikan dengan jumlah produksi batako. Berdasarkan kaidah akuntansi, hasil perhitungan konvensional ini akan menghasilkan penetapan harga jual yang tidak tepat dan menyebabkan laba menurun, karena UD. Salim Batako belum memasukkan seluruh biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi batako seperti; biaya penyusutan mesin, biaya sewa tanah dan belum melakukan pemisahan biaya secara detail.

UD. Salim Batako adalah usaha kecil keluarga yang dijalankan secara sederhana dan belum ada data keuangan yang lengkap. Oleh karena itu, pemilik masih memakai metode sederhana, yang dalam metode sederhana, yaitu di mana perusahaan hanya memperhitungkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik, tetapi hal ini tidak dapat berlangsung terus-menerus, yang akan mengakibatkan perusahaan sulit bertahan dengan pesaing yang menjual produk sejenis dan membuat perusahaan sulit berkembang. sehingga perhitungan harga produksi perusahaan tersebut belum menggunakan cara perhitungan secara akurat, yang mengakibatkan keuntungan yang di peroleh tidak maksimal.

Beberapa peneliti terdahulu yang sudah melakukan penelitian tentang pentingnya perbandingan perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* dan *variabel costing* guna menetapkan harga jual produk sudah banyak dengan hasil temuan yang berbeda-beda. Diantaranya penelitian dari : Fauziyyah (2018) Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbandingan metode *full costing* dan *variable costing* sebagai dasar penentuan harga jual produk terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada perbedaan perhitungan harga jual perusahaan dengan perhitungan dengan menggunakan metode *full costing* dan *variable costing*.

Berdasarkan perbandingan perhitungan harga jual antara metode *full costing* dengan metode *variable costing* maka peneliti dapat memilih metode *variable costing* untuk penentuan harga jual produk, karena metode *variable costing* memperhitungkan semua biaya-biaya yang digunakan baik dalam pembuatan, pemasaran maupun biaya untuk mengkoordinasi kegiatan, begitu juga penelitian dari Anita (2014) mengemukakan bahwa setelah melakukan perhitungan harga pokok produksi sebagai dasar penetapan harga jual dengan metode *full costing* diperoleh hasil yang berbeda dengan metode *variabel costing*. Penetapan harga jual dengan menggunakan metode *full costing* lebih tinggi dibanding dengan metode *variabel costing*, Kemudian hasil penelitian dari Arini (2017) menyatakan bahwa Perhitungan harga pokok produksi untuk menentukan harga jual menggunakan sistem *full costing* lebih akurat tepat apabila dibanding dengan sistem perusahaan. Harga pokok menggunakan perhitungan *full costing* lebih tinggi dari harga perhitungan perusahaan, peneliti berikutnya Sari (2018) hasil temuannya menunjukkan bahwa

Perhitungan dengan metode *full costing* menghasilkan nilai yang lebih kecil dikarenakan metode *full costing* mencakup perhitungan seluruh sumber daya yang digunakan. Kemudian menurut Peneliti berikutnya Athori (2015), hasil penelitian dengan menggunakan *variabel costing* akan mempermudah proses perencanaan laba yang dapat disesuaikan dengan kapasitas produksi pertahunnya sehingga perencanaan laba yang dibuat lebih nyata karena hanya memperhitungkan biaya-biaya variabel dalam perhitungan biaya produksi, kemudian penelitian selanjutnya Rania Puspitasari, (2019). Metode analisa yang digunakan adalah penentuan harga jual dengan metode *variabel costing*, berdasarkan hasil analisa yang diadakan penulis maka penentuan harga jual perusahaan lebih rendah dibandingkan penentuan harga jual menggunakan metode *variabel costing*. Selanjutnya Kabib (2016) Hasil penelitian menunjukkan dengan menggunakan metode *variabel costing*, harga pokok produksi menjadi lebih rendah. Yang terakhir Suleman (2018) Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis perbandingan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *variabel costing* dan *full costing* untuk setiap produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

Berdasarkan hasil perbandingan metode *variabel costing* dan *full costing* dalam perhitungan harga pokok produksi menunjukkan bahwa metode *full costing* menghasilkan harga pokok yang lebih tinggi dibandingkan dengan metode *variabel costing*. Hal tersebut dikarenakan dalam metode *full costing* memasukkan semua unsur biaya produksi baik yang bersifat variabel maupun tetap.

Berdasarkan latar belakang tersebut, menarik untuk dilakukan penelitian dengan judul “**Analisis Perbandingan Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Menggunakan Metode *Full Costing* dan *Variabel Costing* Guna Menetapkan Harga Jual Pada UD. Salim Batako**”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah yang diambil dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana perhitungan harga pokok produksi pada UD. Salim Batako ?
2. Bagaimana perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* dan *variabel costing* ?
3. Bagaimana perbandingan perhitungan harga pokok produksi dari Perusahaan dan perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode *full costing* dan *variabel costing* ?

## **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui harga pokok batako menurut perusahaan.
2. Untuk mengetahui perhitungan harga pokok batako dengan menggunakan metode *full costing* dan *variabel costing*.
3. Untuk mengetahui perbandingan perhitungan harga pokok produksi dari perusahaan dan perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* dan *variable costing*.

#### **D. Manfaat Penelitian**

1. Bagi UD. Salim Batako

Dapat menjadi saran untuk dipertimbangkan oleh perusahaan dalam memperhitungkan harga pokok produksinya secara lebih terperinci, sehingga dapat menentukan harga jual yang tepat.

2. Bagi Peneliti Lain

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi sumber referensi dan acuan bagi peneliti selanjutnya tentang harga pokok produksi.