

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan zaman menuju era pasar bebas saat ini memicu setiap perusahaan untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya. Setiap perusahaan harus memiliki strategi untuk meningkatkan pertumbuhan dan daya saing. Keberhasilan suatu perusahaan dalam meningkatkan pertumbuhan dapat dilihat dari semakin meningkatnya keuntungan yang diperoleh setiap periodenya. Keuntungan yang ingin dicapai perusahaan diwujudkan melalui harga jual yang ditetapkan. Faktor yang sangat berpengaruh dalam penentuan harga jual produk adalah biaya produksi.

Perhitungan biaya produksi yang akurat sangat diperlukan untuk dapat menetapkan harga pokok produk yang sesuai. Harga pokok produk yang sesuai berarti tidak ada pembebanan biaya yang terlalu tinggi atau terlalu rendah di dalamnya. Perhitungan biaya yang akurat membantu perusahaan untuk menetapkan harga yang rasional dan kompetitif atas produk yang dihasilkan.

Manfaat apabila biaya produksi dihitung dan dialokasikan secara akurat adalah tidak adanya kesalahan penilaian dan pengukuran terhadap kinerja produk. Penilaian dan pengukuran yang salah tentunya akan mempengaruhi pengambilan keputusan yang salah pula oleh pihak manajemen, dan hal ini juga memiliki pengaruh buruk terhadap daya saing dan kelangsungan hidup perusahaan.

Perusahaan manufaktur merupakan perusahaan yang mengolah bahan mentah hingga menjadi barang jadi yang dapat dijual kepada konsumen. Perusahaan manufaktur tentu membutuhkan bahan baku untuk memproduksi suatu produk. Bahan baku dapat diperoleh dengan membeli dari pihak luar, namun dapat pula diproduksi sendiri oleh anak perusahaan. Manajemen perusahaan tentu memiliki pertimbangan tersendiri untuk membeli bahan baku dari pihak luar atau memproduksi sendiri bahan baku.

UD. Batu Mulia merupakan anak perusahaan dari salah satu perusahaan batu di Kabupaten Tuban. Perusahaan induk dari UD Batu Mulia memiliki strategi selain membeli bahan baku dari pihak luar perusahaan juga memproduksi sendiri bahan baku. Produksi bahan baku inilah yang menjadi tugas dari UD. Batu Mulia.

UD Batu Mulia mengolah batu kapur hingga menghasilkan gamping sebagai barang jadi. Produk gamping nantinya akan dijual ke perusahaan induk sebagai bahan baku. Penjualan gamping hanya dijual kepada perusahaan induk dan tidak dijual ke pihak luar perusahaan. Penetapan harga jual produk gamping selama ini ditetapkan oleh pimpinan perusahaan, meskipun staff akuntan perusahaan melakukan pencatatan atas semua biaya terkait proses produksi gamping. Kesulitan dalam penetapan harga pokok gamping karena akan dijual hanya kepada perusahaan induk membuat keputusan mengenai harga pokok produk menjadi wewenang pimpinan. Pimpinan dari UD. Batu Mulia memutuskan harga jual dari produk gamping ini didasarkan pada harga jual gamping yang berlaku di pasar, karena alasan berkompetisi dengan pemasok lain yang menggunakan harga pasar pula.

Perhitungan harga pokok produk sangatlah berguna untuk menetapkan harga jual produk perusahaan. Apabila perusahaan ingin memenangkan persaingan di pasar maka perusahaan harus mampu menilai kinerja atas produk yang dihasilkan. Mengikuti harga pasar yang ada belum tentu dapat menilai kinerja dari produk yang dihasilkan sendiri. Harga yang ada di pasar bisa saja lebih tinggi dari harga yang mungkin dapat ditetapkan perusahaan sendiri, namun bisa juga lebih rendah dari harga yang dapat ditetapkan perusahaan. Apabila perusahaan mampu menetapkan harga yang lebih rendah daripada harga pasar, tentu perusahaan mampu mengalahkan para kompetitor dari segi harga, namun harus tetap memperhatikan kualitas yang diinginkan oleh konsumen. Sedangkan, apabila ternyata harga yang ditetapkan oleh perusahaan lebih tinggi daripada harga pasar, perusahaan harus menganalisis mengapa hal tersebut bisa terjadi. Perusahaan perlu menilai apakah ada aktivitas dalam proses produksi yang tidak bernilai tambah dan justru berdampak pada pemborosan yang mengakibatkan biaya produksi meningkat.

Atas dasar penjelasan latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian berjudul **“ANALISIS PENETAPAN HARGA POKOK PRODUK GAMPING PADA UD. BATU MULIA KABUPATEN TUBAN ”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas dapat dirumuskan masalah pada penelitian ini adalah **“Bagaimana penetapan harga pokok produk gamping pada UD. Batu Mulia ?”**

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penetapan harga pokok produk gamping pada UD. Batu Mulia.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Menambah pengetahuan dan wawasan dalam penetapan harga pokok produk sesuai dengan teori dan kondisi secara nyata di lapangan.

2. Bagi Pihak UD. Batu Mulia

Sebagai pertimbangan manajemen UD. Batu Mulia dalam pengambilan keputusan penetapan harga pokok produk.

3. Bagi STIE Perbanas Surabaya

1. Sebagai tambahan referensi dan informasi bagi perpustakaan STIE Perbanas Surabaya
2. Sebagai sumber atau perbandingan bagi mahasiswa STIE Perbanas yang akan menyusun skripsi atau tugas akhir mengenai penetapan harga pokok produk.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika atas penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan

Bab ini akan menjabarkan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II : Tinjauan Pustaka

Dalam bab ini membahas mengenai penelitian terdahulu yang dijadikan referensi dalam penelitian ini, penjelasan mengenai landasan teori, dan kerangka pikir yang dapat digunakan sebagai acuan dalam pengembangan teori penelitian selanjutnya.

BAB III : Metode Penelitian

Membahas mengenai metode penelitian meliputi rancangan penelitian, batasan penelitian, unit analisis, data, kriteria interpretasi dan teknik analisis data yang digunakan penulis dalam penulisan skripsi ini.

BAB IV : Gambaran Subyek Penelitian dan Analisis Data

Pada bab ini akan menjelaskan tentang gambaran subyek penelitian, analisis data, serta pembahasan.

BAB V : Penutup

Pada bab ini akan menjelaskan tentang kesimpulan dari penelitian, keterbatasan penelitian serta saran.