

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perdagangan antar negara semakin meluas dan membuka peluang yang besar untuk masuk kedalam bagian perdagangan tersebut. Perdagangan Internasional memiliki bagian yang luas dengan peran yang saling berkesinambungan. Hubungan antara eksportir (*seller*) dengan importir (*buyer*) membutuhkan perantara (*agen*), pihak marketing, pihak pengurusan dokumen pengiman barang (*forwarder*), bank sebagai media untuk melakukan pembayaran maupun mendapatkan jaminan pembayaran bagi eksportir (*seller*).

Kegiatan ekspor memiliki nilai ekonomi yang penting bagi pihak industri maupun pemerintah. Manfaat yang diperoleh adanya perdagangan internasional bagi suatu negara akan mendorong negara tersebut untuk memacu transaksi ekspor keluar negara sehingga dapat meningkatkan pendapatan negara melalui bea keluar yang dikenakan atas barang atau jasa tersebut dan devisa berupa valas atas perdagangan tersebut. Ekspor China secara tak terduga turun pada Agustus karena pengiriman ke Amerika Serikat (AS) melambat tajam, memperpanjang pelemahan di ekonomi terbesar kedua di dunia itu. Perlambatan ini juga berarti pemerintah China membutuhkan lebih banyak stimulus akibat perang dagang antara negaranya dengan Amerika Serikat (AS) terus meningkat. Rilis data bea cukai pada hari Minggu (8/9/19) menunjukkan ekspor Agustus turun 1% dari tahun sebelumnya atau turun terbesar sejak Juni, ketika ekspor turun 1,3%. Sebelumnya,

analisis dalam jajak pendapat Reuters memperkirakan akan ada kenaikan 2% di bulan Agustus setelah ekspor naik 3,3% pada Juli. Di antara mitra dagang utamanya, ekspor China di bulan Agustus ke AS turun 16% YoY, melambat tajam dari penurunan 6,5% pada Juli. Sementara impor dari Amerika merosot 22,4%. Penurunan itu sendiri tetap terjadi setelah China membiarkan mata uangnya melemah melewati level kunci 7 yuan per dolar pada Agustus. Itu merupakan penurunan tajam yuan pertama kalinya sejak krisis keuangan global. Ekspor masih lemah bahkan dalam menghadapi depresiasi mata uang yuan yang substansial, menunjukkan bahwa permintaan eksternal yang lamban adalah faktor paling penting yang mempengaruhi ekspor tahun ini," kata Zhang Yi, ekonom di Zhong Hai Sheng Rong Capital Management. China secara luas diperkirakan akan mengumumkan lebih banyak langkah-langkah dukungan dalam beberapa minggu mendatang untuk mencegah risiko perlambatan ekonomi yang lebih tajam ketika AS meningkatkan tekanan perdagangan. Beberapa langkah itu termasuk pemotongan suku bunga pinjaman utama. Jika terjadi, ini akan menjadi pemotongan pertama dalam empat tahun. Dari permasalahan di atas transaksi ekspor sangat penting bagi negara yaitu untuk menambah pundi cadangan devisa negara, menumbuhkan perekonomian dalam negeri melalui pengembangan produsen-produsen produk dalam negeri dengan kualitas yang memenuhi standart internasional. Dengan demikian tingkat pengangguran akan berkurang karena terserap oleh produsen dalam negeri yang membutuhkan tenaga kerja.

Dalam penentuan harga pokok produksi harus diperhatikan unsur-unsur biaya apa saja yang masuk dalam harga pokok produk dan mengalokasikan unsur-unsur biaya tersebut secara tepat sehingga dapat

menggambarkan pengorbanan sumber ekonomi yang sesungguhnya. Biaya produksi ini akan membentuk harga pokok produksi yang digunakan untuk menghitung harga pokok produk jadi, sedangkan biaya non produksi akan ditambahkan pada harga pokok produksi untuk menghitung total harga pokok produk.

Informasi dan pengumpulan biaya produksi yang tepat akan sangat menentukan perhitungan harga pokok produksi yang tepat pula. Demikian juga dengan perhitungan harga pokok produksi yang benar, akan mengakibatkan penetapan harga jual yang benar pula, tidak terlalu tinggi bahkan terlalu rendah dari harga pokok, sehingga nantinya mampu menghasilkan laba sesuai dengan yang diharapkan. Namun jika perhitungan harga pokok produksi yang kurang tepat akan berpengaruh terhadap harga jual, yang berakibat perusahaan tidak mendapatkan laba atau bahkan mengalami kerugian.

Harga pokok produksi merupakan kumpulan dari biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh dan mengolah bahan baku menjadi barang jadi. Pada umumnya elemen biaya tersebut dikelompokkan menjadi tiga golongan yaitu Bahan Baku langsung, Tenaga kerja Langsung, dan Biaya *overhead* pabrik (Tetap dan Variabel). Ketiga biaya tersebut harus di klasifikasikan sesuai dengan jenis, sifat, dan perilaku biaya untuk menaggulangi ketidakpastian harga pokok produksi serta mengetahui berapa besaran biaya sebenarnya untuk menghasilkan suatu produk. Dalam pengumpulan biaya produksi sangat ditentukan oleh cara berproduksi yaitu produksi atas dasar pesanan dan produksi massa. Perusahaan yang berproduksi berdasarkan pesanan, mengumpulkan harga pokok produksinya dengan menggunakan metode harga pokok pesanan.

Dalam metode ini biaya produksi untuk tiap-tiap pesanan harus dipisahkan secara jelas, agar biaya setiap pesanan dapat benar dan tepat. Sedangkan perusahaan yang memproduksi secara massa atau terus-menerus mengumpulkan harga pokok produksinya dengan menggunakan metode harga pokok proses.

Penetapan harga pokok produksi menurut Mulyadi (2015:50) dapat dilakukan dengan sistem *full costing*, *variable costing* dan *activity based costing*. Sistem *full costing* dan *variable costing* disebut juga dengan sistem konvensional. Sistem konvensional ini tepat digunakan oleh perusahaan yang hanya memproduksi satu jenis produk sedangkan untuk perusahaan yang memproduksi lebih dari satu jenis produk kurang tepat jika menggunakan sistem konvensional. Metode yang tepat dalam perhitungan harga pokok produksi di PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo adalah dengan menggunakan metode *full costing*. Pendekatan metode *full costing* merupakan metode penentuan biaya produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik, baik yang berperilaku variabel maupun tetap (Mulyadi, 2013:16).

Perusahaan hendaknya mampu menetapkan dan menggunakan informasi harga pokok produksi yang tepat sehingga nantinya dapat mengetahui harga jual yang kompetitif guna bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis. 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 untuk menaikkan harga jual karena dapat menyebabkan konsumen lari ke produk

pesaing yang memiliki harga yang lebih murah dengan kualitas produk yang sama Cara kedua adalah 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 produksi yang tepat. Dengan demikian perusahaan dapat menetapkan harga jual yang kompetitif, yang dapat mengoptimalkan laba sekaligus memenuhi tuntutan.

Eksporir harus memahami dan mengendalikan harga jual dengan mengendalikan biaya produksi, biaya yang kemungkinan keluar atas produk tersebut, volume penjualan dengan mempertimbangan kesepakatan antara eksporir dengan *buyer* diluar negeri. Dengan begitu eksporir mampu menghadapi pesaing dengan upaya memasuki pasar ekspor dengan memperoleh tingkatan keuntungan yang dijadikan sasaran usaha. Jika perusahaan menginginkan tetap eksis maka perusahaan memerlukan manajemen yang dapat bekerja baik dalam mencapai target tujuan yang ditetapkan (Sugiyarsih,2015:1).

Kebijakan mengenai harga jual suatu produk sangatlah penting, karena harga jual akan langsung berpengaruh terhadap besarnya volume penjualan dan laba yang ingin dicapai perusahaan. Bila harga yang ditawarkan perusahaan atas produk tersebut wajar atau bahkan lebih rendah dibandingkan dengan harga produk sejenis yang ditawarkan oleh perusahaan sejenis, pembeli akan menerima harga tersebut dan akan membeli produk perusahaan. Begitu pula sebaliknya, jika harga jual yang

ditawarkan lebih tinggi di banding penawaran harga oleh perusahaan lain sejenis maka pembeli akan membeli diperusahaan lain yang menawarkan harga lebih rendah. Hal ini akan mempengaruhi volume penjualan dan laba perusahaan. (Doni Irmansyah, 2015:1).

Berdasarkan dengan latar belakang masalah yang telah dijelaskan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Produk Mebel Lokal Dan Ekspor Terhadap Keuntungan Penjualan di PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang masalah maka rumusan masalah dalam penelitian diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimana hasil perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan perusahaan pada produk mebel lokal terhadap keuntungan penjualan di PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo?
2. Bagaimana hasil perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan perusahaan pada produk mebel ekspor terhadap keuntungan penjualan di PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan penelitian dalam skripsi ini sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis harga pokok produksi yang dilakukan perusahaan pada produk mebel lokal terhadap keuntungan penjualan di PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo?

2. Untuk menganalisis perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan perusahaan pada produk mebel ekspor terhadap keuntungan penjualan di PT. Regalindo Cipta Karya Furniture Sidoarjo?.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Aspek Akademis

Penelitian ini akan memberikan suatu gambaran yang jelas perhitungan harga pokok penjualan lokal dan ekspor terhadap keuntungan penjualan sehingga perusahaan dapat melakukan evaluasi yang berhubungan dengan harga pokok produksi.

2. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Khususnya dalam bidang akuntansi, penelitian ini akan menambah perbendaharaan karya ilmiah, khususnya mengenai perhitungan harga pokok produksi lokal dan ekspor dengan harapan akan bermanfaat sebagai bahan masukan berupa studi kasus yang dapat dipelajari dan dipahami.

3. Aspek Praktis

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan kajian ataupun studi komparatif dalam mengevaluasi perhitungan harga pokok produksi lokal dan ekspor. Melalui penelitian ini diharapkan pembaca dapat memperoleh masukan yang berarti dalam mengimplementasikan HPP lokal dan ekspor .