

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perkembangan dunia usaha sekarang ini sangat pesat. Hal ini ditandai dengan tajamnya persaingan dalam dunia usaha guna mempertahankan dan meningkatkan usahanya. Dengan tajamnya persaingan tersebut perusahaan dituntut mampu menghadapi persaingan yang ada. Demikian juga dalam dunia usaha khususnya industri kecil. Industri kecil diharapkan mempunyai kebijakan dan strategi untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan usahanya. Industri kecil dan menengah termasuk industri kerajinan dan industri rumah tangga perlu dibina menjadi usaha yang makin efisien dan mampu untuk berkembang agar dapat meningkatkan pendapatan masyarakat, membuka lapangan pekerjaan dan mampu meningkatkan perannya dalam penyediaan barang dan jasa, baik untuk keperluan pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri. Pengembangan industri kecil dan menengah perlu diberi kemudahan baik dalam permodalan, perizinan maupun pemasaran.

Banyak usaha kecil pada saat sekarang ini saling bersaing, terutama pada industri yang memproduksi produk sejenis. Hal tersebut bagi industri kecil merupakan ancaman yang harus segera ditindak lanjuti karena secara langsung akan mempengaruhi kelangsungan hidup usahanya, mengingat penjualan dari produk yang dihasilkan merupakan sumber pendapatan utama bagi perusahaan atau industri kecil tersebut. Untuk mengatasi hal itu, perusahaan dituntut untuk antisipatif terhadap segala kemungkinan yang terjadi dalam persaingan. Salah satunya adalah penentuan harga jual. Penentuan harga jual yang tidak tepat

sering berakibat fatal pada masalah keuangan perusahaan dan akan mempengaruhi kelanjutan usaha suatu perusahaan.

Ketidaktepatan tersebut akan menimbulkan resiko pada perusahaan, misalnya kerugian yang terus menerus atau menimbunnya produk di gudang karena macetnya pemasaran. Untuk itu setiap perusahaan harus menetapkan harga jualnya secara tepat karena harga merupakan unsur pokok pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan. Pada hakikatnya perusahaan dalam menjual produknya harus dapat mencapai keuntungan yang diharapkan, sehingga perusahaan dalam menjual produknya harus menetapkan harga jual.

Umumnya harga jual produk dan jasa ditentukan oleh perimbangan permintaan dan penawaran di pasar, sehingga biaya bukan satu-satunya penentu harga jual. Selera konsumen, jumlah pesaing yang memasuki pasar, dan harga jual yang ditentukan pesaing, merupakan contoh faktor-faktor yang sulit untuk diramalkan, yang mempengaruhi pembentukan harga jual produk di pasar. Satu-satunya yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual adalah biaya. Biaya memberikan informasi batas bawah suatu harga jual harus ditentukan. Di bawah biaya penuh produk atau jasa, harga jual akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Kerugian yang timbul akibat harga jual di bawah biaya produk atau jasa, dalam jangka waktu tertentu mengakibatkan perusahaan akan berhenti sebagai *going concern* atau akan mengganggu pertumbuhan perusahaan. Penentuan harga jual pada umumnya merupakan pengambilan keputusan yang menyangkut masa depan. Meskipun harga jual produk sudah terbentuk di pasar, informasi biaya penuh terutama biaya produksi sangat dibutuhkan sebagai titik awal untuk mengurangi

ketidakpastian dalam menentukan harga jual produk atau jasa yang akan dibebankan kepada *customer* di masa yang akan datang.

Biaya produksi juga merupakan dasar yang memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian. Kerugian akan mengakibatkan suatu usaha tidak dapat tumbuh dan bahkan akan dapat mengakibatkan perusahaan harus menghentikan kegiatan bisnisnya.

Untuk menghindari kerugian, salah satu cara adalah dengan berusaha memperoleh pendapatan yang paling tidak dapat menutup biaya produksi. Dengan demikian, sangat penting memperhitungkan biaya produksi dan menetapkan harga jual produk dengan tepat untuk memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.

Pada dasarnya dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa dan menghasilkan laba yang dikehendaki. Biaya penuh merupakan total pengorbanan sumber daya untuk menghasilkan produk atau jasa, sehingga semua pengorbanan ini harus dapat ditutup oleh pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa. Disamping itu, harga jual harus pula dapat menghasilkan laba yang memadai, sepadan dengan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa. Dengan demikian informasi biaya produk atau jasa sangat diperlukan dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual, meskipun biaya bukan satu-satunya faktor yang harus dipertimbangkan dalam penentuan harga jual.

Bertitik tolak dari hal tersebut peneliti berharap dengan menganalisis **“Pengaruh Biaya Produksi terhadap Penentuan Harga Jual pada Industri**

**Kecil UD. CEMPOKO JOYO”** , dapat dilihat seberapa besarkah sumbangan biaya produksi terhadap harga jual.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Adapun permasalahan yang akan diteliti adalah “Apakah biaya produksi berpengaruh terhadap harga jual pada industri kecil sepatu UD. Cempoko Joyo”?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Terkait dengan rumusan masalah yang telah dikemukakan, maka tujuan dari penelitian untuk mengetahui apakah biaya produksi berpengaruh terhadap harga jual pada industri kecil sepatu UD. Cempoko Joyo?.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Dari data dan informasi yang diperoleh dapat memberikan manfaat bagi penulis maupun bagi pembaca, yang dapat dijadikan masukan bagi perusahaan. Adapun manfaat ini adalah sebagai berikut :

### **1. Aspek Akademis**

Untuk menambah pengalaman dan wawasan penulis mengenai bagaimana sistem informasi akuntansi pembelian dalam suatu perusahaan. Penulis juga dapat membandingkan bagaimana teori-teori yang telah diajarkan selama perkuliahan dengan realita di dunia kerja. Serta menambah dan mengembangkan ilmu pengetahuan khususnya di bidang Akuntansi Biaya yang akan penulis lakukan.

**2. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan**

Diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan informasi yang berguna dan bermanfaat bagi pembaca untuk menambah wawasan dan pengetahuan mengenai perhitungan biaya produksi dalam menentukan harga jual pada industri kecil.

**3. Aspek Praktis**

Penelitian ini diharapkan berguna sebagai masukan positif dan bermanfaat bagi perusahaan terutama yang berkaitan dengan akuntansi biaya.