

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan untuk dapat berkembang haruslah melalui perjuangan dan didukung dengan perencanaan yang matang dalam menghadapi berbagai masalah dan rintangan yang timbul, seperti masalah operasional, keuangan, maupun masalah pemasaran dari produk yang diproduksi. Masalah persaingan antar perusahaan mengharuskan perusahaan harus terus-menerus melakukan perbaikan dalam mutu barang dan layanan serta efisiensi dalam menekan biaya produksi sehingga harga penjualan produk tetap dapat bersaing. Pada perusahaan manufaktur, penghasilan yang diperoleh dari hasil penjualan produk yang diolah sendiri dalam hal ini perusahaan manufaktur harus mengolah terlebih dahulu bahan baku melalui proses produksi menjadi barang yang siap dijual, oleh karena itu untuk memperoleh laba yang maksimal perusahaan manufaktur harus benar-benar memperhatikan biaya produksi, sehingga harga pokok produksi dapat ditentukan dengan tepat.

Biaya pembelian material pada perusahaan supplier mencakup sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan supplier untuk melaksanakan proses produksinya. Sebelum harga beli ditetapkan departemen pembelian harus menghitung perkiraan harga material dan menetapkan harga standar sebagai harga patokan, dengan demikian harga beli yang akan ditetapkan akan menjadi harga yang wajar. Pembelian material dengan harga terlalu mahal mengakibatkan

peningkatan biaya produksi yang kemudian dapat mengurangi keuntungan perusahaan. Sebaliknya pembelian material dengan harga yang terlalu murah meskipun dapat menguntungkan perusahaan akan tetapi dapat menimbulkan permasalahan di masa yang akan datang yaitu perusahaan kesulitan dalam menetapkan standar pembelian dan penjualannya jika harga pembelian tiba-tiba menjadi naik. Hasil produksi perusahaan dipengaruhi oleh pengadaan bahan baku, tenaga kerja serta biaya overhead pabrik. Pengadaan bahan baku adalah variabel yang memegang peran penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, dengan adanya bahan baku yang tersedia memudahkan perusahaan untuk menjalankan operasinya. Variabel lain adalah tenaga kerja yaitu terdiri dari karyawan-karyawan yang melakukan proses produksi. Di samping itu biaya overhead juga merupakan faktor penting karena pada saat produksi berlangsung terdapat biaya tambahan selain biaya diatas.

Usaha ini dibutuhkan perencanaan produksi yang baik jika usaha ini ingin berkembang. Pada kegiatan produksi perusahaan, efisiensi biaya sangat diperlukan guna meminimalisasi modal dan peningkatan laba. Untuk menyesuaikan antara biaya pembelian dengan penjualan maka diperlukan perhitungan harga pokok produksinya, sebagai analisa biaya dan pendapatan untuk melihat efisiensi usaha tersebut.

Implementasi program penjualan untuk memacu penjualan produk/jasa suatu perusahaan merupakan persyaratan untuk memenangkan persaingan dalam

kondisi perekonomian yang berkembang dengan pesat dan sangat kompetitif. Banyak pengusaha yang mempertimbangkan program penjualan sebagai alat kompetitif yang paling potensial. Tingkat penjualan yang tinggi merupakan hal yang diinginkan bagi setiap perusahaan, bagi sebuah perusahaan dengan tingginya tingkat penjualan yang dihasilkan diharapkan laba yang diperoleh juga meningkat. Penjualan dalam kegiatan usaha menjadi pengukur tingkat hasil yang diharapkan oleh produsen melalui keterimaan nilai produk yang dihasilkan, melalui produk/jasa yang diterima baik oleh masyarakat maka tingkat penjualan akan meningkat seiring dengan bertambahnya jumlah permintaan.

Pada umumnya setiap perusahaan dalam menjalankan usahanya tidak terlepas dari adanya produktivitas kerja karyawan, begitu pula yang dialami oleh CV. Dwi Jaya Abadi, yang merupakan perusahaan manufaktur yang memproduksi suatu barang mentah menjadi barang jadi seperti bermacam-macam tas, dompet dan ikat pinggang. Bahan baku yang digunakan adalah kulit dan imitasi. CV. Dwi Jaya Abadi berlokasi di desa kedensari tanggulangin Sidoarjo.

Pada CV Dwi Jaya Abadi, membutuhkan kreatifitas dan inovasi dari para karyawan untuk membuat produk baru dan lain dari pesaingnya, hal tersebut akan berpengaruh terhadap penjualan produk dan kelangsungan perusahaan. Karena konsumen akan merasa jenuh apabila tidak ada perubahan atau produk baru yang sedang trend. Aspek pengalaman kerja, penempatan kerja dan lingkungan kerja yang baik dan sesuai dengan prosedur yang berlaku akan mempengaruhi hasil produktivitas karyawan. Karena pada perusahaan ini sangat peduli terhadap peningkatan produktivitas kerja karyawan.

Namun di tengah pengalaman kerja, penempatan kerja dan lingkungan kerja yang sudah baik terdapat produktivitas yang masih turun. Sejalan dengan

kondisi tersebut, perusahaan dituntut untuk meningkatkan kualitas produk dan kemampuan dalam persaingan, apalagi disaat kondisi perusahaan yang sedang tidak stabil dikarenakan target yang telah direncanakan tidak tercapai, masih ada karyawan yang telat masuk kerja dan kurang semangat dalam bekerja. Sehingga menimbulkan complain dan keterlambatan dalam pengiriman barang. Perusahaanpun harus memasok barang – barang jadi dari distributor lain untuk memenuhi permintaan toko, dan tidak jarang untuk memenuhi permintaan yang tinggi perusahaan harus memberdayakan warga sekitar yang notabene bukan karyawannya dengan sistem jual beli atau hanya membayar ongkos kerja.

Harga jual lebih banyak ditentukan oleh kekuatan antara permintaan dan penawaran produk atau jasa tersebut di pasaran. Sebaliknya, bagi perusahaan yang dihadapkan pada masalah bagaimana menentukan harga jual produk atau jasa yang dihasilkannya. Dalam jangka panjang harga jual produk atau jasa yang ditetapkan harus mampu menutup semua biaya perusahaan dan menghasilkan laba bagi perusahaan. Satu-satunya faktor yang memiliki 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 dan 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 mengalami kerugian dan mengganggu pertumbuhan perusahaan. Maka, sebelumnya harus diketahui jumlah penjualannya. Dengan demikian manajer sebagai penentu harga jual senantiasa memerlukan informasi biaya produk atau jasa dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual, karenanya sangatlah penting memperhitungkan biaya produksi dan menetapkan harga jual produk dengan tepat untuk memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang di atas dapat di peroleh rumusan masalah sebagai berikut :

1. Sejah mana biaya produksi Tas Model A berpengaruh terhadap penentuan harga jual produk pada CV. Dwi Jaya Abadi ?
2. Sejah mana biaya produksi Tas Model B berpengaruh terhadap penentuan harga jual produk pada CV. Dwi Jaya Abadi ?
3. Sejah mana biaya produksi Tas Model C berpengaruh terhadap penentuan harga jual produk pada CV. Dwi Jaya Abadi ?

1.3 Tujuan Penelitian

Dengan rumusan masalah diatas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian adalah :

1. Untuk mengetahui sejah mana biaya produksi berpengaruh terhadap penentuan harga jual pada produk Tas model A.
2. Untuk mengetahui sejah mana biaya produksi berpengaruh terhadap penentuan harga jual pada produk Tas model B.
3. Untuk mengetahui sejah mana biaya produksi berpengaruh terhadap penentuan harga jual pada produk Tas model C.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat untuk akademis

Penelitian ini diharapkan akan bermanfaat dalam memberikan sumbangan konseptual bagi perkembangan kajian ilmu akuntansi khususnya dalam menghasilkan konsep mengenai pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba perusahaan.

2. Manfaat untuk CV. Dwi Jaya Abadi

Sebagai evaluasi terhadap kebijakan penjualan yang selama ini diterapkan, serta memberikan informasi mengenai pengaruh biaya produksi terhadap penentuan harga jual guna menciptakan hasil penjualan yang meningkat, sehingga menghasilkan laba yang diharapkan

3. Manfaat untuk pengembangan ilmu pengetahuan

Bisa digunakan sebagai referensi atau sebagai salah satu sumber informasi dalam pengambilan keputusan dan menambah wawasan mengenai faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan harga jual agar diperoleh laba yang diharapkan.