

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Keberhasilan suatu perusahaan tergantung pada kemampuan manajemen di dalam mengambil keputusan. Agar suatu operasi perusahaan dapat berjalan dengan baik, maka manajemen memerlukan informasi yang dapat dipercaya sebagai dasar untuk pengambilan keputusan. Dan sejalan dengan semakin berkembangnya volume perusahaan, maka manajemen semakin dituntut untuk mengatasi aneka ragam masalah yang dihadapi. Suatu manajemen yang baik tidak hanya mampu menjalankan fungsi-fungsi manajerial, tetapi dituntut untuk membuahkan keputusan yang tepat. Oleh karena itu untuk mendapatkan keputusan yang tepat, manajer harus mampu mengukur dan mengevaluasi pelaksanaan kegiatan yang telah dijalankan di dalam organisasinya.

Berkembangnya suatu perusahaan yang diiringi dengan semakin kompleksnya aktivitas yang dijalankan akan menuntut adanya pelaksanaan aktivitas yang efektif dan efisien. Hal ini mengingat karena para manajer tidak dapat lagi memonitor secara langsung aktivitas yang dijalankan oleh para bawahannya. Namun dilain pihak perusahaan harus mampu menghasilkan produk yang berkualitas baik dengan harga yang wajar, sehingga produk yang dihasilkan dapat bersaing dipasaran. Dalam keadaan ini perusahaan harus membuat suatu *planning* yang matang agar sumber daya yang dimilikinya dapat dimanfaatkan untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu mendapatkan laba, atau jika terjadi kerugian maka diusahakan kerugian tersebut dapat ditekan seminimal mungkin.

Tujuan utama perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba yang optimal. Hal ini tidaklah mengherankan karena dengan laba suatu perusahaan dapat mempertahankan hidupnya dan memperluas usahanya. Selain itu keberhasilan suatu perusahaan sering kali dinilai dari tingkat laba yang dihasilkan. 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 produk yang tepat. Dengan demikian perusahaan dapat menetapkan harga jual yang kompetitif, yang dapat mengoptimalkan laba sekaligus memenuhi tuntutan konsumen.

Selain perusahaan berskala besar, pada saat ini di Indonesia khususnya Jawa Timur banyak dijumpai industri rumahan atau yang lebih dikenal *home industry*. *Home industry* saat ini sangat membantu pemerintah dalam menghadapi masalah perekonomian negara khususnya masalah pengangguran. Biasanya industri-industri rumahan merekrut para karyawan dari lingkungan tempat tinggal mereka sendiri atau bias juga karyawan dari luar kota. Perusahaan-perusahaan ataupun industri-industri yang telah didirikan harus mempunyai strategi ataupun metode yang tepat agar produk-produk yang

dihasilkan tetap bisa bersaing dan mendapatkan laba atau keuntungan, karena kemajuan dunia usaha dewasa ini jauh berkembang dengan pesat, baik dalam skala besar maupun kecil serta banyaknya industri yang terus bermunculan akan menimbulkan persaingan diantara industri sejenis maupun yang tidak sejenis untuk dapat menguasai pasar akan hasil produk perusahaan tersebut (Sihite Dan Sudarsono, 2014).

Penelitian ini dilakukan pada jasa salah satu *home Industry* di kota Bojonegoro, yaitu penjahit baju rumahan. Penjahit baju rumahan merupakan kelompok para penjahit baju dalam satu desa di kota bojonegoro. Sejak awal berdiri, *home Industry* selalu berusaha memberikan mutu jahitan yang berkualitas, tenaga kerja, dan manajemen yang professional agar memberikan kepuasan kepada *buyer* atau konsumen.

Pada saat ini *home Industry* penjahit baju rumahan kota bojonegoro sedang mengalami masalah turunnya produksi penjualan atau turunnya pelanggan. Hal ini dapat diketahui dari semakin berkurangnya pelanggan dalam 3 tahun terakhir yaitu mulai tahun 2014 – 2016, sehingga tidak memenuhi target yang telah dianggarkan.

Agar manajemen dapat menggunakan biaya secara efisien, maka ia memerlukan informasi biaya yang handal. pengertian harga pokok menurut Mulyadi (2014:10) adalah sebagai berikut: “Harga pokok adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva atau pengorbanan sumber ekonomi dalam mengolah bahan baku menjadi produk”. Dengan demikian, apabila perhitungan harga pokok telah dilakukan dengan tepat dan benar, maka akan memungkinkan tercapinya penetapan harga jual yang efektif. Untuk memperoleh informasi harga pokok yang tepat dibutuhkan suatu metode yang tepat untuk mengakumulasikan biaya-biaya yang terjadi. Ada dua metode perhitungan harga

pokok yang umum digunakan, yaitu *process costing method* (metode harga pokok proses), dan *job order costing method* (metode harga pokok pesanan).

Dalam metode harga pokok proses, harga pokok setiap produk dihasilkan dengan cara membagi total biaya produksi untuk periode tertentu dengan jumlah yang dihasilkan dalam periode tersebut. Metode harga pokok proses umumnya digunakan pada perusahaan yang menghasilkan produk sejenis sedangkan dalam metode harga pokok pesanan, biaya produksi dikumpulkan untuk masing-masing pesanan. Metode harga pokok pesanan biasanya banyak dipakai untuk perusahaan yang memproduksi produk sesuai pesanan dimana harga pokok pesanan yang satu akan berbeda dengan harga pokok pesanan yang lain yang memiliki spesifikasi yang berbeda. Perusahaan yang memproduksi berdasarkan pesanan ini memiliki dua macam sistem perhitungan harga pokok, yaitu sistem harga pokok yang sesungguhnya dan sistem harga pokok pesanan dimuka. Dengan metode harga pokok pesanan dimuka perusahaan dapat menghitung harga pokok sebelum proses produksi dilaksanakan, sehingga dapat diajukan harga penawaran yang tepat kepada calon pemesan. Untuk itu dibutuhkan informasi biaya produksi yang akurat dan tepat waktu, sehingga perhitungan harga pokok pesanan dimuka ini dapat dilakukan dengan baik.

Dengan demikian, diperlukan perhitungan harga pokok pesanan dimuka yang benar dan tepat untuk setiap pesanan secara individual, mengenai biaya-biaya yang harus dikorbankan oleh perusahaan dalam memproduksi barang atau jasa sehingga melalui perhitungan harga pokok pesanan dimuka yang memadai, diharapkan tercapainya penetapan harga jual yang efektif dan tercapainya laba yang diharapkan. Sekalipun biaya bukan satu-satunya faktor yang mempengaruhi harga jual, namun pada umumnya biaya dipandang sebagai titik tolak dalam usaha penetapan laba yang diharapkan. Hal ini ditujukan untuk

pencapaian harga yang dapat menutupi seluruh biaya ditambah pengembalian yang layak atas modal yang diinvestasikan.

Harga jual dapat ditetapkan dengan memadai, dalam arti harga jual tersebut minimal dapat menutupi biaya yang dikeluarkan, harga jual dapat bersaing dengan perusahaan sejenis, dan harga jual mengandung laba yang dapat diharapkan perusahaan, maka satu cara yang digunakan adalah dengan menghitung terlebih dahulu harga pokok produksi. Harga pokok produksi adalah suatu aspek yang sangat penting dalam perusahaan. Tanpa adanya perhitungan harga pokok produksi yang tepat dan benar, maka perusahaan yang bersangkutan tidak akan mengetahui dengan pasti keuntungan yang diperolehnya atau mungkin juga kerugian yang dideritanya. Untuk itu perusahaan merasa perlu untuk menggunakan sistem akuntansi biaya.

Selain itu di dalam perhitungan harga pokok produksi diperlukan adanya sistem biaya. Sistem biaya dibedakan menjadi dua, yaitu sistem biaya yang ditetapkan dimuka (*predetermined costing system*), dan sistem biaya yang sebenarnya (*historical cost system*). Harga pokok yang menerapkan sistem biaya historis dihitung pada saat produk selesai. Data ini bermanfaat dalam memberikan informasi untuk masa yang akan datang guna memperbaiki apa yang telah dilakukan dimasa lalu. Selain itu juga manajemen memerlukan data biaya untuk mengukur kegiatan yang sedang berjalan. Hal ini yang mendorong pemakaian metode perhitungan harga pokok produksi yang ditentukan dimuka. Melalui data ini manajemen dimungkinkan untuk mengetahui berapa biaya yang seharusnya sebelum produksi dimulai, sehingga harga jual dapat ditentukan dengan efektif.

Menurut Mulyadi (2014) Untuk penentuan harga pokok ada dua metode, yaitu pengumpulan biaya produk yang dapat digunakan dengan metode harga pokok pesanan (*job order costing*) dan metode harga pokok proses (*process*

*costing*). Penggunaan metode tersebut tergantung pada sifat dan karakteristik pengolahan bahan menjadi produk jadi maksudnya tergantung apakah produk tersebut di produksi apabila ada pesanan saja atau di produksi untuk memenuhi persediaan digudang.

Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Pengaruh Harga Pokok Pesanan dan Harga Pokok Proses Terhadap Harga Jual Jasa Penjahit Baju Rumahan Di Bojonegoro”.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah yang dapat dikemukakan dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah harga pokok pesanan dan harga pokok proses berpengaruh secara simultan terhadap harga jual jasa penjahit baju rumahan di Bojonegoro?
2. Apakah harga pokok pesanan berpengaruh secara parsial terhadap harga jual jasa penjahit baju rumahan di Bojonegoro?
3. Apakah harga pokok proses berpengaruh secara parsial terhadap harga jual jasa penjahit baju rumahan di Bojonegoro?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah dan perumusan masalah diatas dapat dirumuskan tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh harga pokok pesanan dan harga pokok proses secara simultan terhadap harga jual jasa penjahit baju rumahan di Bojonegoro
2. Untuk mengetahui pengaruh harga pokok pesanan secara parsial terhadap harga jual jasa penjahit baju rumahan di Bojonegoro

3. Untuk mengetahui pengaruh harga pokok proses secara parsial terhadap harga jual jasa penjahit baju rumahan di Bojonegoro

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Hasil yang diperoleh dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkepentingan dan berhubungan dengan obyek penelitian antara lain :

1. Aspek Akademis

Memberikan sumbangan informasi pihak lain untuk melakukan penelitian lebih lanjut dan dapat menambah kepustakaan sebagai informasi bahan pembanding bagi penelitian lain serta sebagai wujud Dharma Bakti kepada perguruan tinggi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Mahardhika Surabaya pada umumnya dan Program Studi Akuntansi pada khususnya.

2. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Dapat dipergunakan untuk mengembangkan ilmu pengetahuan atau perluasan pandangan tentang pelajaran yang didapat dari bangku kuliah dan memperdalam pengetahuan terutama dalam bidang yang dikaji serta sebagai referensi ilmiah bagi para peneliti berikutnya.

3. Aspek Praktis

Diharapkan dapat sumbangan pemikiran dalam upaya peningkatan pendapatan Penjahit Baju Rumahan di Bojonegoro. Sehingga nantinya dapat menjadi salah satu pemasukan bagi daerah setempat.