

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perdagangan bebas membawa perubahan bagi dunia usaha di Indonesia. Salah satu dampaknya yaitu semakin ketatnya persaingan yang harus dihadapi. Perusahaan dituntut untuk selalu tepat dalam pengambilan keputusan demi menjaga kelangsungan hidup perusahaan agar dapat bertahan. Perusahaan kini berorientasi pada peningkatan laba yang optimal sebagai tujuan pengembangan usahanya. Namun tak bisa dihindari bahwa laba sendiri tak bisa lepas dari pengaruh penjualan. Karena itu, harga jual sangat penting bagi perusahaan untuk dapat bertahan.

Perusahaan harus tepat dalam perhitungan harga jual. Harga jual tidak boleh terlalu rendah dan juga tidak boleh terlalu tinggi. Tidak boleh terlalu rendah supaya dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dan memberikan keuntungan yang diinginkan, juga tidak boleh terlalu tinggi supaya perusahaan dapat bersaing dengan para kompetitornya.

Adi (2012:15) yang mengungkapkan bahwa lingkungan organisasi mengalami perubahan luar biasa dari waktu ke waktu. Perubahan eksternal tersebut memaksa manajemen organisasi untuk terus menerus melakukan berbagai upaya demi menyesuaikan dengan lingkungan bisnis yang dihadapi agar tetap *survive* dan berkembang sesuai tuntutan pasar. Tekanan kompetisi dan globalisasi ekonomi sebagai akibat dari perkembangan komunikasi, teknologi dan transportasi telah memicu munculnya teknik-teknik produksi dan manajemen baru. Untuk menentukan harga jual yang tepat, perusahaan harus bisa menghitung harga pokok produksi dengan tepat juga sehingga produk tidak

overcosted (dibebani biaya lebih dari seharusnya) dan juga tidak *undercosted* (dibebani biaya kurang dari seharusnya).

Kondisi persaingan dalam usaha bisnis yang semakin ketat di jaman ini mengharuskan setiap usaha bisnis untuk meningkatkan kegiatan usahanya dalam setiap bidang. Hal ini dimaksudkan supaya tujuan utama dari usaha bisnis tersebut dapat tercapai, dimana hampir setiap usaha bisnis yang ada, baik dalam skala kecil maupun besar memiliki tujuan yang sama, yaitu meningkatkan laba sebaik mungkin yang diupayakan untuk perluasan dari usaha tersebut.

Sehubungan dengan tujuan dari usaha bisnis tersebut yang dihubungkan dengan persaingan usaha yang semakin ketat, maka banyak sekali usaha-usaha bisnis yang mulai melakukan peningkatan-peningkatan dalam setiap aspek bidang usaha, baik yang berhubungan dengan produk atau jasa yang dihasilkan ataupun didalam internal usaha tersebut.

Salah satu upaya yang terbaik dalam rangka perluasan usaha adalah dengan melakukan analisis terhadap pendapatan yang diperoleh beserta biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan laba yang diharapkan demi keberlangsungan dari usaha yang dimiliki. Karena dari dana yang berasal dari laba usaha inilah yang akan membantu suatu usaha dalam meningkatkan setiap aspek yang diperlukan. Bagian penting dalam meningkatkan laba adalah bagaimana cara yang diperlukan dalam meningkatkan produk yang dihasilkan. Karena semakin meningkatnya laba harus didukung juga dengan peningkatan penjualan dari produk barang atau jasa yang dihasilkan. Suatu kualitas dan kuantitas dari sebuah produk barang atau jasa yang dihasilkan sangat berpengaruh terhadap peningkatan penjualan, oleh karena itu harus lebih diperhatikan. Dalam teori ekonomi, harga, nilai, dan faedah merupakan istilah-istilah yang saling berhubungan. Faedah adalah atribut suatu barang yang dapat memuaskan kebutuhannya, sedangkan nilai adalah ungkapan secara kuantitatif

tentang kekuatan barang untuk dapat menarik barang lain dalam pertukaran. Perekonomian kita bukan sistem barter, maka untuk mengadakan pertukaran atau untuk mengukur nilai suatu barang kita menggunakan uang, dan istilah yang dipakai adalah harga. Jadi, harga adalah nilai yang dinyatakan dalam uang.

Salah satu strategi yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat bersaing dalam bisnis global ini adalah dengan mengurangi biaya, meningkatkan produktivitas, meningkatkan kualitas produk dan meningkatkan kemampuan untuk memberi respon terhadap berbagai kebutuhan konsumen. Dengan demikian, dinamika perekonomian global yang maju dengan pesat, kompleks, dan penuh inovasi, teknologi tersebut menuntut para pelaku bisnis untuk dapat mengelola usahanya dengan efektif dan efisien serta membutuhkan tersedianya sistem informasi yang sistematis sehingga kelangsungan hidup usaha dapat terus berlanjut.

Harga pokok masih merupakan faktor yang penting dalam pertimbangan untuk menetapkan harga jual yang nantinya diharapkan untuk memperoleh laba. Dengan menentukan harga pokok produksi maka perusahaan dapat mengetahui biaya produksi yang akan dikeluarkan, perusahaan dalam menentukan harga jual dari suatu pesanan akan sesuai dengan biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk memproduksi pesanan tersebut. Laba yang diperoleh perusahaan dapat optimal karena harga jual yang dibebankan kepada pemesan ditentukan oleh besarnya biaya produksi yang dikeluarkan untuk memproduksi pesanan tersebut.

Harga pokok produksi merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual (Supriyono, 2010:56). Harga pokok produksi mempunyai peranan penting dalam penentuan harga jual. Oleh karena itu perusahaan harus benar-benar serius dalam menangani harga pokok produksinya. Dalam penentuan harga pokok

produksi, perusahaan kebanyakan masih menggunakan sistem tradisional metode *full costing* (Mulyadi, 2011:49).

Menurut Carter (2009:55), Perhitungan biaya produksi tradisional menelusuri hanya biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung ke setiap unit *output*. Sistem tersebut kurang sesuai dengan jenis produk yang bervariasi, sehingga memberikan informasi biaya yang tidak akurat.

Dalam sistem akuntansi tradisional, pembebanan biaya produksi dilakukan atas biaya langsung dan tidak langsung yang berhubungan dengan produk. Secara tradisional, pembebanan biaya atas biaya tidak langsung dilakukan dengan menggunakan dasar pembebanan secara menyeluruh atau per departemen. Hal ini akan menimbulkan banyak masalah karena produk yang dihasilkan tidak dapat mencerminkan biaya yang sebenarnya diserap untuk menghasilkan produk tersebut. Sebagai akibatnya akan muncul produk *under costing* dan produk *over costing*.

Inilah yang mendasari dikembangkannya metode *Activity Based Costing* (ABC). Metode *Activity Based Costing* (ABC) adalah suatu metode perhitungan yang sederhana untuk menentukan harga pokok produk/jasa dengan dasar bahwa aktivitaslah yang menyebabkan biaya itu timbul, bukan dari produk dan produklah yang mengkonsumsi aktivitas. Dalam *Activity Based Costing* (ABC), biaya-biaya tidak dapat langsung dapat ditentukan melalui aktivitas yang dilaluinya dan biaya untuk masing-masing aktivitas tersebut kemudian dibebankan produk atas dasar konsumsi yang masing-masing produk pada aktivitas.

Activity Based Costing (ABC) merupakan salah satu upaya meningkatkan akurasi informasi biaya dari sistem biaya konvensional atau tradisional. *Activity Based Costing* memiliki penerapan penelusuran biaya yang lebih menyeluruh dibandingkan dengan akuntansi biaya tradisional. Perkembangan aktivitas berdasarkan pembiayaan (sistem ABC) pada awalnya didasari oleh adanya

perbaikan kecermatan dalam perhitungan biaya produk dalam perusahaan manufaktur yang pada umumnya menghasilkan banyak produk.

Menurut Mulyadi (2010:235) mengatakan bahwa ABC sebagai sistem informasi biaya berbasis aktivitas yang didesain untuk memotivasi personal dalam melakukan pengurangan biaya dalam jangka panjang melalui pengolahan aktivitas.

Permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan pada umumnya adalah bagaimana menghasilkan banyak jenis produk dengan membebaskan biaya *overhead* pabrik ke produk-produk tersebut. Metode sistem ABC menggunakan *cost driver* (pemicu biaya) berdasarkan aktivitas yang menimbulkan biaya. Manajemen harus dapat membatasi pemicu biaya yang terpilih untuk jumlah yang beralasan dan menentukan bahwa biaya pengukuran pemicu tersebut tidak melebihi manfaat penggunaannya. Suatu pemicu biaya harus mudah dimengerti, berhubungan langsung kepada aktivitas yang dijalankan dan sesuai dengan pengukuran prestasi.

Semakin banyaknya perusahaan yang tumbuh, dan semakin ketatnya usaha makanan bersaing. Salah satu dari rumah makan yang masih bisa bertahan di Surabaya adalah Ria Catering. Rumah Makan Ria Catering ini berdiri sejak tahun 1982, semua dimulai dari usaha kecil. Yang awalnya tidak memiliki stand berjualan, dengan cara menitip-nitipkan ke warung-warung kecil bahkan di warung besar sekalipun, Ria Catering juga melayani pemesanan nasi tumpeng dan nasi kotak. Produk berperan penting dalam menentukan minat beli konsumen, tidak terkecuali dalam bidang usaha kuliner. Produk menjadi salah satu elemen penting dalam keberlangsungan sebuah restoran.

Menurut Namkung dan Jang (2012:121) menyatakan bahwa di beberapa wilayah, konsumen mengatakan tipe makanan dan kualitas makanan adalah faktor utama dalam memilih suatu rumah makan. Rumah makan ini memiliki

beragam menu, diantaranya ada nasi pecel, nasi krawu, nasi campur, nasi kotak (nasi kuning, dll) dan menyediakan 4 macam minuman, krupuk dan peyek.

Untuk meningkatkan eksistensi perusahaan sehingga dapat bertahan dan bersaing dengan perusahaan lainnya, maka diperlukan adanya penentuan harga jual yang sesuai dengan mengarah kepada perhitungan harga pokok produksi. Harga pokok produksi merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi perusahaan untuk tetap bertahan. Harga pokok produksi tidak boleh terlalu rendah agar dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan perusahaan dan memberikan keuntungan yang diinginkan, juga tidak boleh terlalu tinggi agar perusahaan dapat bersaing dengan para pesaingnya.

Dalam penggunaan metode *activity based costing* ditekankan untuk mencari pemicu biaya produksi pada tahap perencanaan dan desain produk. Melalui *activity based costing* dapat diketahui harga pokok produksi yang sesuai dengan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk satu produk, sehingga pemaksimalan laba dapat dicapai.

Saat ini Rumah Makan Ria Catering menggunakan sistem tradisional dalam menentukan harga pokok produksi, yaitu menghitung semua biaya yang dikeluarkan dan dibagi dengan kuantitas hasil produksi dan kemudian menambahkan *mark up* yang ditentukan oleh pihak manajemen. Penentuan harga pokok produksi dengan menggunakan cara tersebut akan menghasilkan informasi yang kurang akurat dalam menentukan harga yang harus dibayar oleh konsumen atau pembeli. Dari identifikasi proses produksi makanan yang terbagi dalam berbagai aktivitas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan penerapan perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode ABC. Oleh karena itu penelitian ini mengambil judul "Penerapan Sistem ABC atas Biaya Produksi dalam Penentuan Harga Jual Makanan pada Rumah Makan Ria Catering Surabaya".

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan diatas, maka penulis membuat perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana perhitungan harga pokok produksi menggunakan sistem ABC (*Activity Based Costing*) untuk menentukan harga jual pada Rumah Makan Ria Catering Surabaya?
2. Apakah ada perbedaan harga jual makanan pada Ria Catering Surabaya dengan menggunakan perhitungan akuntansi biaya tradisional dan *Activity Based Costing* ?

1.3. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah diatas, penelitian ini mempunyai tujuan yaitu :

1. Untuk mengetahui perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *Activity Based Costing System* dalam menghitung harga jual makanan di Ria Catering Surabaya.
2. Untuk mengetahui perbandingan besarnya harga pokok produksi makanan, dengan menggunakan metode akuntansi biaya tradisional dan *Activity Based Costing System* pada Ria Catering Surabaya.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian merupakan kalimat yang menunjukkan kegunaan dari penelitian tersebut bagi pihak – pihak yang terlibat. Manfaat ditulis menjadi beberapa, yaitu diantaranya :

1. Aspek Akademis
 - a. Bagi peneliti dapat menambah wawasan dengan mengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh secara teori di lapangan.

- b. Bagi peneliti lain dapat dijadikan sebagai acuan terhadap pengembangan ataupun pembuatan dalam penelitian yang sama

2. Aspek pengembangan ilmu pengetahuan

Penelitian ini diharapkan menjadi tambahan ilmu pengetahuan dan tambahan referensi mengenai *Penerapan Sistem ABC Atas Biaya Produksi dalam Penentuan Harga Jual Makanan pada Rumah Makan Ria Catering Surabaya*. Dan juga untuk tambahan pengetahuan dalam rangka pengembangan penelitian selanjutnya yang sejenis.

3. Aspek Praktis

Bagi Aspek akademis menunjukkan manfaat dari penelitian, baik bagi perguruan tinggi, para akademisi (mahasiswa, dosen dan kepentingan perpustakaan). Aspek ilmu pengetahuan menunjukkan manfaat dari peneliti ini bagi semua orang yang membutuhkan ilmu dibidang sejenis dan bagi penelitian selanjutnya. Aspek praktis menunjukkan manfaat nyata dari penelitian ini bagi obyek penelitian.