

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pada era globalisasi ini ekonomi merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari kehidupan manusia. Di Indonesia perkembangan ekonomi mengacu pada perekonomian dunia. Hal ini karena Indonesia menganut sistem ekonomi yang terbuka. Persaingan usaha yang ketat, membuat perusahaan harus mengikuti perkembangan agar dapat bertahan dan mengembangkan usahanya.

Perusahaan harus mengoptimalkan kinerja perusahaan untuk dapat memenuhi kebutuhan pasar. Untuk itu perusahaan harus menghasilkan barang dan jasa yang memiliki keunggulan, ciri khas dan kualitas agar barang dan jasa tersebut diminati konsumen. Kebutuhan dan keinginan konsumen yang berbeda menuntut perusahaan untuk dapat menghasilkan barang dan jasa yang memiliki daya saing. Hasil produksi yang tinggi ditentukan oleh pengendalian biaya produksi seperti bahan baku, tenaga kerja dan mesin.

Penentuan harga jual yang salah sering berakibat fatal pada masalah keuangan perusahaan dan akan mempengaruhi kontinuitas usaha perusahaan misalnya : kerugian yang terus menerus atau menimbulkan hasil produksi dari gudang karena macetnya pasaran (Machfoedz, 1982).

Dalam Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran di Indonesia* menyatakan bahwa “Penetapan harga merupakan suatu masalah jika perusahaan akan menetapkan harga untuk pertama kalinya. Ini terjadi ketika perusahaan mengembangkan atau memperoleh produk baru, ketika akan memperkenalkan produknya ke saluran

distribusi baru atau daerah baru, ketika akan melakukan penawaran atas suatu perjanjian kerja baru”

Dalam pengambilan keputusan, menentukan harga jual sangat penting. Perusahaan harus mempertimbangkan beberapa faktor seperti harga pesaing, kualitas produk, laba yang diinginkan, dan lain-lain. Keputusan menentukan harga jual yang terlalu rendah akan memberikan laba yang terlalu rendah pula. Minat perusahaan akan menurun untuk melakukan investasi. Perusahaan akan mengalami kerugian jika biaya yang diperlukan mengalami peningkatan sedangkan harga jual tidak berubah. Sedangkan jika harga jual terlalu tinggi dibandingkan dengan pesaing, konsumen mungkin akan mencari produk sejenis yang memiliki kualitas yang *relative* sama dan harga yang cenderung lebih rendah. Kebijakan penentuan harga jual oleh manajemen idealnya memastikan pemulihan (*recovery*) atas semua biaya dan mencapai laba yang diinginkan dengan kondisi sulit sekalipun (Carter. Usry, 2004).

Job order costing method merupakan perhitungan harga pokok produksi yang dihasilkan berdasarkan pesanan. Sedangkan untuk mencatat biaya yang timbul diperlukan kartu biaya untuk masing-masing produk (*job order sheet*). Kartu ini berfungsi sebagai buku pembantu biaya yang memuat informasi pesanan dan memberikan informasi biaya. Metode *job order costing* membantu perusahaan dalam menetapkan harga pokok produksi.

CV. X adalah perusahaan manufaktur skala kecil menengah asal Bandung yang memngolah benang menjadi kain rajut. Kain yang sudah jadi dijual di beberapa daerah di Indonesia. Dalam menjual kain rajut, kepuasan konsumen

menjadi andalan perusahaan ini. Perusahaan sangat memerhatikan kualitas yang dihasilkan, dari tahap awal sampai produk tersebut sampai ke tangan konsumen.

Penulis tertarik untuk menganalisa penerapan harga jual pada CV. X. Penelitian ini diharapkan dapat membantu manajemen perusahaan yang diteliti, penulis memiliki keterbatasan yaitu hanya berfokus pada penerapan harga jual dan metode *job order costing*. Dari uraian diatas penulis tertarik untuk mengambil judul penelitian “**Analisis Penetapan Harga Jual CV. X dengan Metode Job Order Costing**”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka permasalahan yang akan diteliti dalam penelitian ini, adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana penentuan harga jual pada CV. X dengan metode *job order costing*
2. Apakah penetapan harga jual pada CV. X telah memadai

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dengan identifikasi masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Menganalisis penentuan harga jual pada CV. X dengan metode *job order costing*
2. Mengetahui telah memadainya harga jual CV. X

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat penelitian secara praktis dan akademis bagi penulis. Hasil penelitian ini menjadi syarat yang harus ditempuh untuk memenuhi gelar Sarjana Ekonomi jurusan akuntansi di Universitas Kristen Maranatha dan sebagai masukan dan referensi dalam penelitian selanjutnya sehingga dapat menghasilkan penelitian yang jauh lebih baik lagi.

1.4.2 Akademis

Sedangkan manfaat akademis pada penelitian ini bagi perusahaan adalah hasil penelitian ini dapat memberikan masukan dan bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan. Perusahaan dapat lebih kompetitif dalam persaingan bisnis, dan diharapkan perusahaan menjadi lebih baik di masa yang akan datang.

