

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Perkembangan ekonomi yang semakin pesat mengakibatkan persaingan semakin ketat dan sumber-sumber nilai bagi konsumen berubah sangat cepat. Perusahaan tidak dapat bersaing hanya dari segi biaya, tetapi juga kualitas dan fleksibilitas. Biaya, kualitas dan fleksibilitas merupakan faktor-faktor yang menentukan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Lingkungan ekonomi yang semakin kompleks mendorong perusahaan untuk memperbaiki teknologi, proses produksi, efektifitas keputusan mengenai harga jual, desain produksi, dll. Perubahan - perubahan tersebut mengakibatkan jam tenaga kerja menurun drastis.

Biaya merupakan elemen yang penting yang harus diminimalkan dan di alokasikan secara benar agar dapat menekan harga pokok penjualan. Dengan adanya persaingan yang semakin ketat mengharuskan perusahaan untuk selalu berusaha menekan biaya yang dikeluarkannya dalam menjalankan operasinya tanpa mengorbankan atau menurunkan kualitas dan kegunaan dari produk. Dalam keadaan ini, konsep (pengertian) akuntansi biaya tradisional tidak lagi mampu melayani kebutuhan informasi akuntansi untuk menunjang aktivitas manajemen. Manajemen membutuhkan informasi biaya yang lebih rinci dan cermat. Untuk itu, dalam penentuan harga pokok penjualan, perlu dirancang kembali sistem akuntansi biaya yang mampu merefleksikan konsumsi sumber daya dalam

aktivitas pembuatan produk. Sistem ini dikenal dengan nama *Activity-Based Cost System (ABC System)*.

Biaya yang dapat dihilangkan tanpa mengurangi kualitas dan kegunaan produk ialah biaya yang sifatnya tidak memberikan nilai tambah (*non value-added cost*). Biaya yang sifatnya tidak memberikan nilai tambah timbul karena perusahaan melakukan aktivitas yang tidak diperlukan, dalam arti aktivitas itu memberikan nilai tambah namun dilakukan dengan tidak efisien dan masih dapat dihilangkan.

Pada zaman sekarang banyak perusahaan yang melakukan kegiatan usahanya tidak hanya dengan satu kegiatan saja melainkan banyak yang melaksanakan kegiatan yang lain di luar kegiatan usaha utama atau kegiatan yang dilakukan untuk menunjang kegiatan utama perusahaan atau kegiatan tersebut dapat juga untuk meningkatkan kinerja perusahaan atau untuk meningkatkan kesejahteraan perusahaan.

Dalam menjalankan kegiatan yang berada diluar kegiatan biasanya perusahaan menggunakan fasilitas yang ada yang selalu di gunakan oleh perusahaan untuk kegiatan lainnya di perusahaan. Hal inilah yang menjadi dasar penulis untuk melakukan penelitian tentang pengalokasian biaya berdasarkan kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan fasilitas yang ada di perusahaan yang digunakan untuk berbagai kegiatan.

Yang menjadi dasar pertimbangan penulis memilih CV "X" sebagai subjek yang diteliti karena perusahaan ini berkembang dengan baik dan mampu mengatasi persaingan yang ketat antara sesama perusahaan yang sejenis, terutama

persaingan harga. Oleh karena itu penulis tertarik untuk mengetahui sampai sejauh mana perusahaan menganalisis penentuan harga pokok penjualan sebagai alat bantu manajemen untuk menekan dan mengalokasikan biaya - biaya, agar tetap dapat bertahan dalam persaingan yang ada.

CV "X" ialah perusahaan yang bergerak dibidang jual beli ikan, penjualan pakan ikan, dan budidaya ikan. Jenis produk ini khususnya ikan mas telah dikenal luas dan banyak digunakan oleh masyarakat umum untuk konsumsi. Bahkan bagi kalangan tertentu sudah menjadi kebutuhan tersendiri yang tidak dapat dipisahkan dalam menunjang pelaksanaan aktivitasnya sehari-hari. Dalam menjalankan usahanya, CV "X" cenderung menggunakan peralatan ataupun alat transportasi yang di gunakan oleh beberapa divisi. Atas dasar inilah penulis ingin membandingkan apakah ada perbedaan antara harga pokok penjualan yang di tetapkan oleh perusahaan atas dasar pengalokasian biaya yang digunakan oleh perusahaan tersebut dengan harga pokok penjualan yang didasarkan pada metode *activity based cost system*.

*ABC System* dapat memberikan peranan pada CV "X" dalam menetapkan harga yang ditawarkan pada konsumen. Karena salah satu strategi yang digunakan dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat ialah menawarkan produk dengan harga yang kompetitif. Untuk itu, perlu ditunjang dengan harga pokok penjualan yang rendah dan hasil dari pelaksanaan operasi yang efisien, sehingga perusahaan diharapkan mampu menghadapi persaingan global.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan mengambil judul **"PENGARUH PENGALOKASIAN BIAYA**

## **BERDASARKAN ACTIVITY-BASED COST SYSTEM TERHADAP PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN PADA CV "X" DI CIANJUR"**

### **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, penulis mengidentifikasi masalah kedalam bentuk pertanyaan penelitian yaitu:

1. Metode pengalokasian biaya apa yang digunakan oleh CV "X" ?
2. Bagaimana perhitungan harga pokok ditentukan berdasarkan *Activity-based Cost System* ?
3. Apa perbedaan antara metode yang digunakan oleh perusahaan di bandingkan dengan *Activity-Based Cost System* dalam penentuan harga jual ?
4. Apakah *Activity-Based Cost System* dalam penetapan harga pokok penjualan dapat meminimalkan biaya jika dibandingkan dengan metode yang digunakan oleh perusahaan ?

### **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Maksud penulis melakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh pengalokasian biaya berdasarkan *Activity-Based Cost System* terhadap penentuan harga pokok penjualan.

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui metode pengalokasian biaya yang digunakan oleh CV "X".

2. Untuk mengetahui penetapan perhitungan harga pokok penjualan berdasarkan *Activity-Based Cost System*.
3. Untuk mengetahui perbedaan antara metode yang digunakan oleh perusahaan dibandingkan dengan *Activity-Based Cost System* dalam perhitungan harga jual.
4. Untuk mengetahui apakah *Activity-Based Cost System* dalam penetapan harga pokok penjualan dapat meminimalkan biaya jika dibandingkan dengan metode yang digunakan oleh perusahaan.

#### **1.4 Kegunaan Hasil Penelitian**

Penelitian yang dilakukan penulis pada CV "X" mengenai perhitungan harga pokok penjualan ditunjang dengan studi kepustakaan sehingga diharapkan dapat memberikan masukan yang berguna dan bermanfaat:

1. Bagi perkembangan ilmu pengetahuan.

Diharapkan hasil penelitian dapat memberikan informasi dan pemikiran yang dapat mendukung perkembangan ilmu pengetahuan, terutama dibidang akuntansi dan manajemen.

2. Bagi perkembangan penelitian

Agar dapat mengembangkan, memperluas dan menggali lebih dalam mengenai teori-teori yang diperoleh melalui penelitian.

3. Bagi Perusahaan yang menjadi subjek penelitian

- Diharapkan hasil penelitian dapat memberikan sumbangan pemikiran sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan penetapan harga pokok penjualan.

- Memberikan informasi kepada perusahaan mengenai perbandingan penetapan harga pokok penjualan dengan menggunakan *metode yang digunakan oleh perusahaan* dengan *Activity-Based Cost System*.
- Kesimpulan dan saran yang diberikan penulis pada akhir penelitian dapat bermanfaat untuk membangun dan menunjang perkembangan CV "X" .

#### 4. Bagi Penulis

- Menambah pemahaman, wawasan pengetahuan, dan pengertian dalam masalah perhitungan harga pokok penjualan dengan menggunakan *Activity-Based Cost System*.
- Meningkatkan kemampuan penulis dalam mengumpulkan data, menganalisisnya dan menarik simpulan.

#### 5. Bagi Masyarakat

Untuk menambah pengetahuan mengenai penetapan harga pokok penjualan dengan menggunakan *Activity- Based Cost System*.

#### 6. Bagi Universitas

Sebagai bahan referensi dan tambahan pengetahuan di bidang akuntansi biaya bagi seluruh Civitas Akademi Universitas Kristen Maranatha.

### **1.5 Rerangka Pemikiran**

Penentuan harga pokok penjualan merupakan salah satu keputusan yang paling penting bagi manajemen dalam suatu perusahaan. Hal ini disebabkan oleh penentuan harga pokok sebagai tolok ukur untuk menentukan harga jual yang di tambah dengan laba yang diharapkan, dan harga jual merupakan suatu alat yang

dapat di gunakan oleh perusahaan sebagai suatu keunggulan kompetitif maka penentuan pengalokasian biaya yang sangat mempengaruhi penetapan harga pokok dan kesalahan dalam perhitungan harga penjualan dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan karena produk perusahaan menjadi kurang kompetitif di pasar.

Dalam keadaan ini, konsep (pengertian) akuntansi biaya tradisional tidak lagi mampu melayani kebutuhan informasi akuntansi untuk menunjang aktivitas manajemen. Manajemen membutuhkan informasi biaya yang lebih rinci dan cermat. Untuk itu, dalam penentuan harga pokok penjualan perlu dirancang kembali sistem akuntansi biaya yang mampu merefleksikan konsumsi sumber daya dalam aktivitas penjualan atau membeli produk. Sistem ini dikenal dengan nama *Activity-Based Cost System (ABC System)*.

Konsep akuntansi tradisional memiliki beberapa kelemahan. Salah satu diantaranya ialah cenderung menimbulkan distorsi pada perhitungan harga pokok penjualan. Hal ini terutama terjadi pada perusahaan yang memproduksi berbagai macam produk yang berbeda, baik berbeda pada volume produksi, ukuran produk maupun kompleksitas produk. Kelemahan lainnya ialah tidak memperhatikan faktor penyebab timbulnya biaya itu sendiri, sehingga usaha pengelolaan biaya dilakukan dengan berfokus pada besarnya biaya (*managing by numbers*).

Pengelolaan biaya seharusnya berfokus pada penyebab timbulnya biaya, yaitu aktivitas, dan bukan pada biaya itu sendiri. Konsep yang membantu manajemen untuk berfokus pada aktivitas ialah *Activity-Based Accounting*, atau disebut juga *Activity-Based Cost*, atau *Activity Accounting*.

Inti dari *activity-based accounting* ialah *activity management*. Menurut Hansen dan Mowen (1992:916):

"Aktivitas untuk menurunkan *value-added cost* dengan cara mengetahui *value-added* dan *non value-added activity*"

Terdapat dua asumsi penting yang dikemukakan oleh Cooper (1991 :269), yang mendasari *ABC System*:

1. Aktivitas menyebabkan timbulnya biaya. *ABC System* berangkat dengan anggapan bahwa sumber daya pembantu atau sumber daya tidak langsung menyediakan kemampuan untuk melaksanakan suatu kegiatan, bukan sekedar menyebabkan timbulnya biaya yang harus dialokasikan.
2. Produk (dan konsumen) menyebabkan timbulnya permintaan atas aktivitas. Untuk membuat produk diperlukan berbagai kegiatan, dan setiap kegiatan memerlukan sumber daya untuk pelaksanaan kegiatan tersebut

Tidak semua aktivitas merupakan aktivitas yang menambah nilai bagi konsumen (*value-added activities*), tapi ada pula aktivitas yang menambah biaya yang tidak perlu dan menurunkan kinerja, aktivitas ini yang disebut dengan aktivitas yang tidak menambah nilai (*non value-added activities*), karena aktivitas tersebut tidak diperlukan atau aktivitas tersebut diperlukan tapi tidak efisien dan masih dapat disempurnakan.

Biaya yang diidentifikasi tidak menambah nilai harus dihilangkan agar pemborosan biaya yang timbul akibat aktivitas yang tidak menambah nilai atau ketidakefisienan aktivitas yang menambah nilai dapat menurunkan biaya pembuatan produk secara keseluruhan, sehingga harga pokok penjualan dapat ditekan agar dapat bersaing dengan perusahaan sejenis.



### **1.6 Lokasi Penelitian**

Penulis melakukan penelitian pada CV "X" yang bergerak dalam bidang jual beli ikan mas, budidaya ikan mas, penjualan pakan ikan, dan penjualan bibit ikan mas. Kantor CV "X" terletak di Jalan Ruko Pasar Baru no 56 Cianjur sedangkan tempat untuk penjualan pakan ikan dan budidaya ikan mas serta ikan nila adalah di Jangari sekitar Waduk Jatiluhur.