

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Dalam upaya untuk mempertahankan dan merebut pangsa pasar persaingan, manajemen harus diikutsertakan dengan usaha yang keras. Salah satu faktor yang harus diperhatikan manajemen untuk dapat bertahan dan berkembang dalam industrinya adalah dengan memperhatikan keinginan konsumen. Pada setiap produk yang ditawarkan kepada konsumen harus memiliki kualitas yang baik dan dengan harga yang terjangkau oleh konsumen. Manajemen harus melakukan perhitungan yang akurat atas biaya-biaya yang terjadi yang berkaitan dengan proses produksi atas produknya sendiri.

Dewasa ini, industri konveksi merupakan salah satu industri yang sedang berkembang di Indonesia. Industri ini menghadapi tantangan besar untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya, terutama dalam menghadapi persaingan bebas. Dengan ditandai masuknya berbagai perusahaan asing dalam industri sejenis yang mencoba untuk mengambil pangsa pasar saat ini dengan berbagai motif-motif pakaian yang lebih menarik.

Perusahaan Kharisma Advertising adalah perusahaan yang bergerak dalam industri konveksi, khususnya pakaian yang menghasilkan produk sesuai dengan permintaan dari konsumen. Produk yang dihasilkan seperti kaos, kemeja, dan spanduk. Untuk jenis produk yang berdasarkan pesanan, setiap pesanan akan dilakukan dengan proses produksi yang berbeda satu dengan yang lainnya.

Dalam situasi persaingan yang kompetitif menuntut Perusahaan Kharisma Advertising untuk mampu menentukan harga jual yang bersaing. Harga jual merupakan faktor yang penting dalam merencanakan keuntungan dalam bentuk laba yang ingin dicapai atau nama perusahaan yang baik di mata konsumen. Perhitungan harga pokok yang tepat sangat diperlukan sebagai salah satu dasar untuk menetapkan harga jual. Jika perusahaan tidak mengetahui berapa besarnya biaya yang harus dikeluarkan untuk membuat suatu produk dengan tepat, maka perusahaan akan mengalami kesulitan dan kesalahan dalam pengambilan keputusan penetapan harga jual produknya.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada Perusahaan Kharisma Advertising yang bergerak dalam industri konveksi sebagai obyek penelitian.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Dalam mempertahankan kelangsungan hidup, perusahaan harus dapat bersaing dan memperoleh tingkat laba yang maksimal. Untuk memperoleh laba tersebut, perusahaan harus dapat menentukan harga jual untuk suatu produk agar produk tersebut dapat bersaing di pasar serta memberikan laba yang memadai bagi perusahaan tersebut.

Pengambilan keputusan dalam penetapan harga jual ditentukan oleh harga pokok produk yang merupakan informasi utama bagi manajemen sebagai dasar penetapannya. Maka dari itu, harga produk produk mempunyai peranan yang penting dalam penetapan harga jual. Metode perhitungan harga pokok produk tergantung

pada sifat proses produksi yang dijalankan. *Job order costing* perlu digunakan pada perusahaan yang sifat proses produksinya berdasarkan pesanan.

Berdasarkan fakta ini, maka penulis telah mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana perusahaan dalam penetapan harga pokok produknya?
2. Apakah perusahaan menggunakan *Job Order Costing* dalam menentukan harga pokok produknya?
3. Bagaimana perusahaan menentukan harga jual produk selama ini?
4. Bagaimanakah peranan *Job Order Costing* dalam penetapan harga jual produk pada perusahaan?

### **1.3 Tujuan**

Sebelum melakukan penelitian, harus diketahui tujuan dari penelitian yang akan dilakukan untuk mengetahui maksud diadakan penelitian. Karena itu, penulis menguraikan tujuan dari penelitian yang dilakukan, yaitu:

1. Mengetahui perusahaan telah menggunakan *Job Order Costing* dalam menentukan harga pokok produknya atau belum.
2. Mempelajari cara penetapan harga pokok produk yang dilakukan perusahaan.
3. Mengetahui peranan *Job Order Costing* dalam menetapkan harga jual produk dalam perusahaan.
4. Mengetahui cara perusahaan menetapkan harga jual produk yang dihasilkan.

#### 1.4 Manfaat Penelitian

Penulis berharap agar penelitian ini dapat memberikan manfaat-manfaat bagi semua pihak internal dan eksternal, yaitu:

1. Bagi perusahaan

Hasil dari penelitian diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan pertimbangan dalam perhitungan harga pokok produk, agar dapat dihasilkan perhitungan harga pokok produk yang lebih akurat sehingga perusahaan dapat menentukan harga jual yang tepat.

2. Bagi penulis

Hasil dari penelitian ini dapat berguna untuk menambah pengetahuan penulis mengenai peranan *Job Order Costing* dalam menetapkan harga jual serta untuk menambah wawasan berpikir dan memberikan contoh nyata penerapan ilmu yang diterima di perkuliahan ke dalam situasi yang sebenarnya.

3. Bagi pihak lain

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi penambahan pemikiran dan sebagai referensi bagi semua pihak yang akan melakukan penelitian-penelitian sejenis, serta dapat meningkatkan pemahaman mengenai *Job Order Costing*.

#### 1.5 Rerangka Pemikiran

Perkembangan dunia usaha sekarang ini semakin luas sehingga menimbulkan persaingan yang lebih ketat dan menyebabkan semakin beratnya tugas manajemen dalam mengelola perusahaan. Manajemen dituntut untuk membuat keputusan secara tepat agar dapat menguntungkan perusahaan secara keseluruhan.

Kebutuhan manajemen terhadap informasi meluas meliputi bidang-bidang keuangan, produksi, pemasaran, hukum, dan lingkungan. Secara umum, semakin besar suatu organisasi, maka semakin besar pula kebutuhan manajemen terhadap informasi. Informasi akuntansi manajemen membantu memenuhi berbagai kebutuhan untuk perencanaan dan pengendalian serta pengambilan keputusan. Salah satu pengambilan keputusan yang penting adalah mengenai penetapan harga jual produk.

Dalam usaha untuk menetapkan harga jual, dibutuhkan informasi mengenai biaya-biaya yang terjadi di perusahaan. Informasi mengenai biaya-biaya ini harus disajikan secara tepat dan akurat agar dapat memperoleh perhitungan akumulasi biaya yang akurat yang pada akhirnya dapat menjadi dasar untuk menetapkan harga jual dengan tepat.

Tanpa pembebanan biaya yang tepat, harga pokok yang dihasilkan akan *overcosted* atau *undercosted*, yang dapat mempengaruhi proses pengambilan keputusan mengenai harga jual produk atau jasa. Jika *overcosted*, maka harga jualnya terlalu tinggi sehingga sulit untuk dijual dan dianggap merugikan, walaupun mungkin bermanfaat. Sebaliknya, produk yang harga pokoknya *undercosted* akan dijual dengan harga yang terlalu rendah dan dianggap menguntungkan, padahal mungkin saja keuntungan yang diperoleh tidak sebesar yang diperkirakan bahkan dapat merugikan perusahaan.

Harga jual yang ditetapkan harus dapat menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan, serta member laba yang memadai bagi perusahaan untuk mengembangkan usahanya. Oleh karena itu, dilihat dari kepentingan informasi mengenai harga pokok dalam penentuan harga jual, maka perusahaan membutuhkan suatu perhitungan yang tepat dan akurat. Dengan *Job Order Costing*, pembebanan

biaya akan dilakukan kepada masing-masing pesanan sehingga harga pokok masing-masing pesanan dapat ditentukan dengan lebih akurat untuk menetapkan harga jual yang akurat juga.

Dari uraian di atas, jelaslah bahwa perhitungan harga pokok produk yang akurat untuk setiap pesanan sangatlah penting bagi kelangsungan hidup perusahaan. Hal ini membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian di perusahaan KHARISMA Advertising Dengan judul “Peranan Job Order Costing dalam Menetapkan Harga Jual Produk”.