

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Persaingan pasar di segmen kendaraan *sport utility vehicle* (SUV) kelas atas pada tahun ini kian sengit. Sedikitnya tiga pemain besar seperti Honda, Toyota dan Mitsubishi memperebutkan tempat menjadi pemimpin pasar. pada 9 bulan pertama 2011, mitsubishi pajero sport masih menduduki peringkat kedua untuk SUV kelas atas dengan total penjualan sebanyak 10.554 unit, sedangkan Toyota Fortuner masih memimpin dengan total penjualan 12.953. sementara itu, Honda CR-V masih berada di posisi ketiga dengan total penjualan sebesar 9540 unit (sumber: <http://www.bisnis.com/articles/persaingan-di-segmen-suv-kian-sengit>).

Persaingan antar perusahaan membuat lingkungan bisnis menjadi kompetitif. Suatu perusahaan, baik perusahaan manufaktur maupun jasa, diharapkan bertahan dalam persaingan yang terlihat semakin ketat. Persaingan yang ketat membuat perusahaan harus mempunyai manajemen yang handal agar dapat bertahan dalam situasi tersebut. Manajemen yang handal adalah manajemen yang mampu melaksanakan perencanaan, pengkoordinasian, dan pengendalian secara efektif dan efisien.

Kinerja suatu perusahaan dapat dikatakan efektif dan efisien, jika hasil yang dicapai oleh perusahaan telah sesuai dengan tujuan perusahaan. Peningkatan kinerja perusahaan harus dilakukan oleh manajer dalam mengelola sebuah perusahaan agar

mendapatkan posisi dalam kompetisi bisnis. Salah satu kinerja perusahaan yang harus ditingkatkan oleh manajer secara terus-menerus adalah kinerja operasi perusahaan. Peningkatan kinerja operasi perusahaan dapat berupa peningkatan produksi dan peningkatan kualitas produk. Kualitas produk yang meningkat dapat menciptakan daya saing produk yang baru dalam pasar. Daya saing produk yang baru ini diharapkan terjadinya peningkatan penjualan atau laba perusahaan.

Tujuan suatu perusahaan pada umumnya adalah memperoleh laba, karena dengan laba tersebut, perusahaan mampu mempertahankan kelangsungan hidupnya, bahkan mampu mengembangkan dirinya. Kesuksesan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba harus didukung dari kinerja pihak-pihak perusahaan yang handal. Manajemen perusahaan adalah salah satu pihak yang bertanggung jawab dalam menjamin usaha yang dilakukan perusahaan agar dapat menghasilkan laba yang besar. Tanggung jawab tersebut mengharuskan manajemen perusahaan untuk mampu melakukan perencanaan dan pengendalian terhadap tiga faktor utama penentu laba, yaitu investasi, pendapatan, dan kos.

Manajer perlu menyadari bahwa kenaikan pendapatan saja tidak menghasilkan laba yang memadai, jika tidak disertai dengan kemampuan dalam mengalokasikan kos yang dikorbankan untuk memperoleh kenaikan pendapatan tersebut. Kemampuan manajer dalam mengalokasikan kos tersebut tercermin dalam informasi kos yang disajikan, sehingga informasi kos menjadi sangat penting untuk mendapatkan laba yang memadai. Manfaat dari informasi kos selain mendapatkan laba yang memadai adalah membantu seorang manajer dalam membuat keputusan, seperti keputusan untuk menentukan harga jual produk.

Setiap produk yang diproduksi oleh perusahaan memiliki sifat produk yang berbeda-beda. Sifat produk tersebut membuat suatu proses produksi dari suatu produk tertentu menjadi berbeda dengan produk yang lain. Berdasarkan sifat produk tersebut, ada 2 tipe produk yaitu produk spesifik dan produk standar. Produk spesifik merupakan produk yang mempunyai spesifikasi tertentu sesuai pesanan pelanggannya, sehingga terdapat perbedaan cara produksinya antara produk yang satu dengan produk yang lain. Produk standar merupakan produk yang mempunyai jenis yang standar (sama) dan jumlah produksinya banyak untuk persediaan maupun dikirimkan kepada pelanggan.

Sifat produk yang berbeda-beda tersebut, menyebabkan Informasi akan kos yang dihasilkan oleh setiap perusahaan pun berbeda-beda, Sehingga sistem perhitungan kos nya pun berbeda-beda sesuai sifat produknya. Perusahaan yang memproduksi produk spesifik menggunakan perhitungan kos dengan metode *job order costing*, tetapi apabila produk yang dihasilkan perusahaan adalah produk standar, maka perhitungan kos nya menggunakan metode *process costing*.

Penulis lebih tertarik dengan metode *job order costing*, karena dengan metode ini, dapat membantu manajemen dalam memperoleh informasi kos produk dan laba setiap produk atas pesanan. Hal ini membuat manajemen dapat menentukan taksiran harga pokok produk untuk penentuan harga jual tiap pesanan yang masuk ke bagian penjualan. Taksiran kos sangat dibutuhkan oleh pihak manajer dalam menentukan harga jual produk tersebut, karena pada umumnya pelanggan mengajukan permintaan harga untuk produk sesuai spesifikasi yang diinginkan, sebelum pelanggan menyetujui pesanan penjualan.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan berjudul:

“Peranan Metode *Job Order Costing* Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi Pesanan Pada CV. Sejahtera.”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, penulis mengidentifikasi masalah-masalah yang akan menjadi pokok pembahasan dalam penyusunan skripsi ini, masalah tersebut dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan metode *job order costing* yang dalam perhitungan harga pokok produksi di setiap pesanan pada CV. Sejahtera?
2. Bagaimana cara perhitungan kos yang dilakukan oleh CV. Sejahtera dalam menghitung harga pokok produksi pesannya?
3. Apakah metode *job order costing* berperan dalam perhitungan harga pokok produksi pesanan pada CV. Sejahtera?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dilakukan penelitian ini dalam bentuk skripsi adalah sebagai salah satu syarat untuk menempuh ujian sidang S1 program studi akuntansi pada Universitas Kristen Maranatha.

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan metode *job order costing* yang telah diterapkan oleh CV. Sejahtera

2. Untuk mengetahui dan menilai CV. Sejahtera dalam melakukan perhitungan terhadap harga pokok produksi pesannya.
3. Untuk menganalisis apakah penerapan metode *job order costing* berperan dalam perhitungan harga pokok produksi pesanan pada CV. Sejahtera tersebut.
4. Untuk memberikan rekomendasi apabila ada kebijakan yang dianggap oleh penulis sebagai kerugian CV. Sejahtera dalam perhitungan harga pokok produksi pesanan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi penulis

Untuk lebih memahami tentang penerapan metode *job order costing* dalam praktik sesungguhnya, dibandingkan dengan yang diperoleh selama kuliah.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan dan pertimbangan mengenai peranan metode *job order costing* yang diterapkan dalam perhitungan harga pokok produksi pesanan.

3. Bagi pihak lain

Diharapkan penelitian yang dibuat ini akan dapat bermanfaat bagi siapa saja yang berkepentingan sehingga dapat menjadikan referensi untuk penelitian selanjutnya.