

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Perindustrian sekarang ini bersaing sangat ketat satu dengan lain. Salah satu diantaranya adalah industri tekstil, karena sudah banyak pengusaha tekstil yang gulung tikar oleh krisis moneter pada tahun 1998. Walaupun banyak perusahaan tekstil yang sudah menghentikan usahanya, bukan berarti persaingan dalam industri tekstil di Indonesia menurun. Para pengusaha justru harus lebih banyak merencanakan strategi agar perusahaannya tetap memiliki eksistensi di industrinya, karena dengan adanya perdagangan bebas saat ini, akan mendatangkan pesaing baru dari luar negeri.

Saat ini produk-produk dari luar negeri dapat dengan mudah masuk ke Indonesia baik secara legal maupun ilegal, dan harga jualnya pun jauh lebih murah jika dibandingkan dengan produk buatan dalam negeri. Terutama untuk produk-produk yang berasal dari Cina.

Kebanyakan masyarakat Indonesia hanya melihat dari sisi murahnya saja, tidak terlalu memperhatikan kualitas produk. Hal inilah yang mendorong pengusaha-pengusaha di Indonesia untuk dapat menghasilkan produk berkualitas baik dengan harga jual yang terjangkau oleh semua kalangan masyarakat. Selain dapat memenuhi kebutuhan masyarakat di Indonesia, juga membuat mereka dapat tetap bertahan dan semakin mengembangkan perusahaannya. Untuk dapat merealisasikan hal tersebut, perusahaan harus membuat perencanaan dan strategi yang matang, dengan

memanfaatkan sumber daya yang ada semaksimal mungkin untuk memperoleh laba yang diharapkan dan menekan kerugian yang mungkin terjadi seminimal mungkin. Hal ini tentunya tidak lepas dari peran serta manajer dalam melakukan pengelolaan manajemen perusahaan yang efisien dan efektif. Manajer harus dapat mengambil keputusan yang tepat bagi perusahaan agar tujuan dari perusahaan dapat tercapai.

Dalam suatu perusahaan industri manufaktur, penetapan harga jual produk menjadi hal yang penting. Mengingat melalui penetapan harga jual, perusahaan dapat memperkirakan profit yang akan diperolehnya. Sebelum menetapkan harga jual produk, perusahaan harus menghitung harga pokok produk terlebih dulu. Harga pokok produk adalah biaya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi suatu produk, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik. Perhitungan harga pokok produk harus dilakukan dengan tepat dan benar. Tepat dalam klasifikasi biaya dan benar dalam perhitungannya. Harga pokok produk digunakan sebagai dasar untuk menetapkan besarnya harga jual suatu produk.

Dalam menghitung harga pokok produk terdapat beberapa macam metode yang dapat digunakan, yaitu: *process costing*, *job order costing*, *activity based costing*, dll. Dalam perusahaan yang menghasilkan produk berdasarkan pesanan, metode yang digunakan untuk menghitung harga pokok produknya adalah *job order costing method*. Untuk menghitung harga pokok produk dengan *job order costing method* dapat dilakukan dengan dua pendekatan, yaitu *full costing* dan *variable costing*.

Menurut Mulyadi dalam buku Akuntansi Biaya pengertian metode *Full costing* dan *Variable costing* adalah sebagai berikut:

**“Full costing merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik baik yang berperilaku variable maupun tetap. Variable costing merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variabel.”**

Dalam *job order costing method*, biaya-biaya produksi dikumpulkan untuk pesanan tertentu dan harga pokok produk per satuan dihitung dengan cara membagi total biaya produksi untuk pesanan tersebut dengan jumlah satuan produk dalam pesanan yang bersangkutan (Mulyadi, 1999). Dengan menerapkan *job order costing method*, maka dapat diketahui keandalan informasi mengenai perhitungan harga pokok produk untuk produk yang telah dipesan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk membahas mengenai penetapan harga jual produk untuk setiap produk pesanan dengan menggunakan *job order costing method*, oleh karena itu penulis melakukan penelitian dengan judul :

**“Peranan *Job Order Costing Method* Dalam Rangka Menetapkan Harga Jual Produk Pada PD. Lucky Sandang”.**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Untuk menetapkan harga jual produk pada PD. Lucky Sandang diperlukan perhitungan harga pokok produk terlebih dahulu. Bagi perusahaan yang memproduksi produk berdasarkan pesanan, metode yang dapat digunakan untuk menghitung harga pokok produk adalah *job order costing method*. Dari latar belakang penelitian di atas, dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Apakah PD. Lucky Sandang telah menerapkan *job order costing method* dengan memadai.
2. Biaya-biaya apa saja yang digunakan oleh PD. Lucky Sandang dalam menentukan harga pokok produk pesanan konsumen.
3. Bagaimana peranan *job order costing method* dalam menetapkan harga jual produk di PD. Lucky Sandang.

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

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh data yang dibutuhkan oleh penulis, untuk diolah agar dapat menghasilkan informasi yang dapat membantu penulis dalam proses penulisan skripsi.

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui kemungkinan *job order costing method* telah diterapkan oleh PD. Lucky Sandang.
2. Untuk mengetahui biaya-biaya yang dijadikan dasar perhitungan PD. Lucky Sandang dalam menentukan harga pokok produk untuk produk yang dipesan oleh konsumen.
3. Untuk mengetahui peranan *job order costing method* dalam menentukan harga jual produk di PD. Lucky Sandang.

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi penulis, perusahaan, dan pihak lain. Adapun kegunaan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi penulis

Untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis mengenai peranan *job order costing method* dalam menentukan harga jual produk.

2. Bagi perusahaan

Memberi masukan dan informasi kepada perusahaan, yang bertujuan untuk membantu perusahaan dalam menentukan harga jual produk dengan menggunakan *job order costing method*.

3. Bagi pihak lain

Bagi mahasiswa yang sedang menempuh skripsi diharapkan dapat memberikan informasi tambahan yang berguna sebagai referensi dalam penelitian yang sejenis.