

# BAB I

## P E N D A H U L U A N

### 1.1.LATAR BELAKANG MASALAH

Kondisi persaingan yang semakin ketat di antara berbagai jenis usaha dan semakin banyak munculnya perusahaan-perusahaan baru yang sejenis, maka sudah seharusnya apabila manajemen berhati-hati dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya.

Setiap perusahaan tentunya ingin usahanya berkembang, tetapi tidaklah mudah mengembangkan usahanya tanpa suatu perencanaan yang matang sehubungan persaingan yang ada semakin besar.

Dalam situasi persaingan yang sedemikian ketat, menaksa manajemen mengeluarkan kebijaksanaan-kebijaksanaan yang menguntungkan dengan mendasarkan pada kondisi intern yang ada di perusahaan, khususnya kebijaksanaan penentuan harga produk yang akan dijual memegang peranan yang sangat penting. Oleh karena itu sudah seharusnya apabila manajemen memberi perhatian yang besar pada kebijaksanaan tersebut.

Agar harga jual dapat ditetapkan dengan tepat, maka diperlukan suatu kebijaksanaan penentuan harga jual yang sesuai dengan kondisi dan situasi yang sedang terjadi dalam dunia usaha. Harga jual ditentukan berdasarkan harga pokok produk ditambah prosentase tertentu sebesar laba yang diinginkan oleh perusahaan.

Ada 2 metode penentuan harga pokok produk, yaitu: Metode Full costing dan metode Direct costing. Dalam metode Full costing seluruh biaya produksi baik yang bersifat variabel maupun tetap dibebankan pada produk, sedangkan metode Direct costing biaya pada produk hanya dibebankan pada biaya-biaya yang berubah secara proposional dengan perubahan volume produksi. Perbedaan utama antara kedua metode tersebut terletak pada perlakuan biaya produksi yang bersifat tetap, sehingga akan berakibat pada perhitungan harga pokok produksi dan penyajian laporan Rugi/Laba.

Dalam perusahaan industri, penetapan harga jual produk sangat mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan untuk membeli suatu produk atau tidak membeli produk tersebut. Penetapan harga jual yang terlalu tinggi akan memberi peluang bagi masuknya para pesaing ke dalam pasar yang telah dimiliki oleh perusahaan, sedangkan kalau terlalu rendah laba yang diperoleh perusahaan kecil dan tidak mampu menutup biaya-biaya yang terjadi dalam perusahaan, sehingga perusahaan akan mengalami kerugian.

Penetapan harga jual yang terlalu tinggi menyebabkan masuknya para pesaing ke dalam pasar, sehingga konsumen beralih ke perusahaan lain yang menjual produknya lebih murah, akibatnya penjualan akan menurun karena laba yang diinginkan perusahaan tidak tercapai. Penjualan yang menurun tidak diimbangi dengan biaya-biaya yang terjadi di perusahaan

dan harus segera dibayar, sehingga perusahaan menanggung kerugian yang sangat besar. Sebaliknya bila penetapan harga jual terlalu rendah < lebih rendah daripada total biaya per unit yang terjadi dalam perusahaan >, perusahaan juga akan menanggung kerugian.

Secara khusus untuk mengatasi masalah persaingan yang sedemikian ketat, perusahaan perlu menetapkan harga jual produk yang tepat dan kualitas produk juga harus dipertahankan atau bahkan ditingkatkan. Dari uraian tersebut di atas maka metode Direct costing adalah metode yang tepat digunakan perusahaan untuk mengatasi masalah persaingan yang ketat, karena dalam metode ini biaya pada produk hanya dibebankan pada biaya-biaya berubah sesuai dengan perubahan volume produksi. Apabila perusahaan menginginkan penetapan harga jual produk yang tepat dan dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain, maka kebijaksanaan menggunakan metode Direct costing memegang peranan yang sangat penting sebagai dasar penetapan harga jual produk dengan mempertimbangkan bahwa perusahaan tetap menjaga kelangsungan hidupnya di masa yang akan datang.

Berdasarkan penjelasan di atas maka penulis tertarik untuk menyusun skripsi dengan judul :

" PENTINGNYA METODE DIRECT COSTING SEBAGAI DASAR PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK PADA PT. PERAGA PEMBINA YOGYAKARTA."

## **1.2. PERUMUSAN MASALAH**

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh keuntungan yang semaksimal mungkin dan berusaha untuk menghindari hambatan-hambatan yang akan terjadi, untuk itulah manajemen ditantang mengatasi berbagai masalah yang timbul dalam perusahaan. Berdasarkan latar belakang masalah maka dapat diketahui bahwa masalah yang sedang dihadapi oleh PT. "Peraga Pembina" adalah : Penjualan mengalami penurunan dari tahun ke tahun, karena penetapan harga jual produk terlalu tinggi, sehingga produk yang dihasilkan perusahaan kurang mampu bersaing di pasaran.

## **1.3. IDENTIFIKASI MASALAH**

PT "Peraga Pembina" saat ini melakukan pembukuan dengan metode full costing. Metode ini digunakan dengan alasan utama, bahwa metode pembukuan yang dipergunakan oleh perusahaan dapat diterima oleh pihak pajak, Dengan memakai metode full costing, data-data yang dikumpulkan dan informasi yang dihasilkan, digunakan oleh perusahaan untuk perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian, baik yang bersifat jangka panjang maupun yang bersifat jangka pendek.

Analisa dengan menggunakan metode direct costing untuk penetapan harga jual terutama bersifat jangka pendek lebih baik jika dibandingkan dengan metode full costing.

Seperti perusahaan lainnya yang selalu menghadapi

masalah atau hambatan dalam menjalankan operasi perusahaannya, maka perusahaan PT."Peraga Pembina" juga mengalami berbagai masalah yang harus segera dipecahkan. Salah satu masalah yang timbul dan berhubungan dengan penyusunan skripsi ini adalah :

"Kurang tepatnya penetapan harga jual, sehingga penjualan menurun."

#### **1.4.TUJUAN PENELITIAN**

Penelitian merupakan rumusan yang menunjukkan adanya suatu hal yang diharapkan dapat diperoleh setelah penelitian selesai dilaksanakan. Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini adalah : untuk mengetahui sejauh mana metode Direct costing dapat diterapkan oleh manajemen untuk melakukan langkah-langkah yang tepat dalam memberikan landasan penetapan harga jual produk.

#### **1.5.MANFAAT PENELITIAN**

1.Bagi perusahaan :

Memberikan masukan kepada PT."Peraga Pembina" tentang manfaat metode Direct costing dalam melakukan kegiatan usahanya dengan lebih baik, sehingga tujuan yang diharapkan perusahaan dapat tercapai.

2.Bagi penulis :

Berkesempatan mengetahui masalah yang dihadapi perusahaan dan mengaplikasikan teori yang diperoleh

penulis selama kuliah.

3. Bagi pembaca :

Memberikan informasi atau sumbangan pemikiran kepada pihak lain yang mungkin mengalami permasalahan yang serupa dengan skripsi yang dibahas oleh penulis.

## 1.6. SISTEMATIKA SKRIPSI

Untuk memberikan tentang isi dari skripsi ini, maka penulis mengeluarkan sistematika isinya sebagai berikut :

### BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini akan membahas tentang latar belakang masalah yang dihadapi oleh perusahaan, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian serta sistematika skripsi.

### BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini akan membahas tentang tinjauan teoritis yang digunakan sebagai dasar untuk memecahkan masalah perusahaan yang meliputi : pengertian akuntansi biaya, konsep dan penggolongan biaya, perbandingan metode Full costing dengan metode Direct costing, pengertian metode Direct costing, manfaat metode Direct costing, metode pemisahan biaya semivariabel serta metode penentuan harga jual.

### BAB III : ANALISIS

Bab ini akan membahas tentang diskripsi hasil penelitian yang meliputi : sejarah singkat perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, diskripsi jabatan, proses produksi serta aspek-aspek perusahaan, tinjauan atas kebijaksanaan perusahaan, dampak kebijaksanaan perusahaan terhadap penjualan, persediaan dan laba serta pemecahan masalah yang dihadapi perusahaan.

### BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN-SARAN

Dalam bab ini penulis akan membahas tentang suatu kesimpulan dari pembahasan skripsi ini dan pemberian saran yang relevan untuk perbaikan bagi perusahaan.