

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Laju perkembangan dunia sekarang ini yang semakin mengalami percepatan, membawa dampak besar bagi kemajuan dalam berbagai bidang, khususnya dalam bidang perekonomian. Hal ini ditandai dengan muncul dan berkembangnya berbagai sektor usaha. Seperti sektor usaha pertanian, perdagangan, perindustrian, pertambangan. Perkembangan di berbagai sektor usaha tersebut mempunyai keunggulan-keunggulan tersendiri, yang masing-masing dapat memicu pertumbuhan ekonomi suatu negara. Disamping sektor usaha pertanian, sektor usaha perindustrian juga telah memberikan kontribusi yang luar biasa bagi kemajuan dan kesejahteraan bangsa Indonesia. Karena disamping mampu mempertahankan eksistensinya di era persaingan usaha yang semakin ketat, juga mampu menyerap banyak tenaga kerja, sehingga mengurangi jumlah pengangguran.

Jika dilihat sektor perindustrian sekarang, terdapat banyak industri kecil dan menengah yang sudah mulai berkembang, misalnya industri meubel. yang merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang kegiatannya membeli bahan baku, mengolah bahan baku, dalam proses produksi, agar dihasilkan suatu produk (keluaran) yang dapat dijual untuk memenuhi kebutuhan manusia. Pada umumnya, fokus kegiatan industri meubel adalah menghasilkan produk yang dihasilkan sehari-hari perabot atau peralatan rumah tangga. Industri meubel ini

memberikan peluang besar bagi pengusaha-pengusaha yang tertarik menggeluti industri meubel, karena disamping bahan baku untuk pembuatan produk mudah diperoleh, juga ditunjang oleh tersedianya orang-orang (tenaga kerja) yang terampil.

Untuk menunjang terwujudnya tujuan pembangunan nasional, maka peranan dunia usaha akan semakin penting terutama pembangunan sektor perekonomian. Munculnya berbagai macam barang untuk memenuhi kebutuhan konsumen, berdampak semakin banyaknya perusahaan yang terhebat dalam persaingan untuk memasarkan produknya ke pasaran yang diiringi dengan upaya meningkatkan mutu/kualitas produk yang dihasilkan, guna menjaga kestabilan dan pengembangan usaha di masa akan datang.

Aktivitas perusahaan sekarang ini sangat membantu usaha-usaha pemenuhan kebutuhan masyarakat, sehingga posisi perusahaan dalam perekonomian merupakan perantara antara sumber faktor produksi dan konsumen yang meliputi, sarana organisasi dan lembaga-lembaga yang secara langsung ataupun tidak langsung, yang berhubungan dengan produksi dan distribusi barang serta jasa, untuk memuaskan kebutuhan konsumen.

Setiap perusahaan bertujuan untuk hidup dan berkembang dengan baik tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan keuntungan/laba perusahaan. Dalam arti luas perusahaan merupakan kumpulan orang atau badan usaha untuk menghasilkan laba, menawarkan barang-barang/jasa ataupun kombinasinya untuk mencapai tujuan

tertentu. Pada dasarnya perusahaan dapat digolongkan menjadi 2 yaitu: perusahaan yang bertujuan mencari laba. Perusahaan yang tidak bertujuan mencari laba. Sejalan dengan tujuan perusahaan yang bersifat *profit motive*, maka sasaran utama perusahaan adalah mendapatkan laba yang maksimal dengan usaha mencapai efisiensi dan efektifitas yang optimal. Untuk itu perusahaan harus memiliki manajemen yang baik agar sumber daya perusahaan dapat dimanfaatkan secara optimal.

Untuk mencapai tingkat keuntungan yang optimal, berbagai aktivitas dan kegiatan perusahaan perlu mendapatkan perhatian yang sungguh-sungguh dan memperhatikan fungsi-fungsi manajerial seperti perencanaan, pengorganisasian, penjualan dan pengawasan. Dimana dewasa ini dalam situasi persaingan yang semakin ketat, perusahaan perlu mempertahankan dan menjalankan kegiatan penjualan yang sebaik-baiknya dan terus mengupayakan peningkatan volume penjualan perusahaan.

Meubel Kharisma Jaya adalah salah-satu usaha yang ada di kota Gorontalo, merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri, yang mengolah bahan mentah menjadi bahan jadi. Kharisma Jaya ini pada umumnya memproduksi kusen, jendela, profil dan pintu.

Selain melakukan proses penjualan perusahaan Kharisma Jaya di Kota Gorontalo juga sering melayani pesanan dari pelanggan, oleh karena itu pihak Kharisma Jaya harus membentuk suatu sistem atau prosedur khususnya pada

bagian penjualan dengan menerapkan prosedur penjualan yang baik agar mendatangkan keuntungan serta akan meningkatkan volume penjualan.

Secara umum, semua perusahaan mempunyai tujuan atau sasaran yang sama yaitu keberhasilan dalam mempertahankan hidup, mendapatkan laba dan berkembang. Namun dalam melaksanakan strategi dan kebijakan dalam perusahaan sering kali menghadapi berbagai masalah baik yang berasal dari luar maupun dari dalam perusahaan itu sendiri. Masalah-masalah tersebut sering menyebabkan perusahaan menghadapi hambatan yang lebih besar dalam usaha mencapai tujuannya.

Kenyataan yang terjadi, banyak perusahaan yang sering menghadapi masalah, adapun yang menjadi salah satu masalah besar yang dihadapi oleh perusahaan pada umumnya adalah persaingan. Hal ini juga terjadi pada usaha Meubel Kharisma Jaya. Selain persaingan perusahaan juga mengalami masalah dalam pemahaman penentuan harga jual dengan metode *variable costing*, sehingga data mengenai biaya sulit untuk diperoleh atau dimengerti, karna metode variabel costing menyediakan data yang lebih dapat dimengerti mengenai biaya, volume, pendapatan, dan laba kepada manajemen yang tidak ahli di dalam teknik dan prosedur akuntansi, Metode *variable costing* membantu perencanaan manajemen sebab *variable costing* memberikan gambaran yang lebih jelas tentang efek tambahan produksi terhadap biaya dan laba.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis memformulasikan judul penelitian ini yaitu Penentuan Harga Jual Produk dengan Menggunakan Metode *Variable Costing* pada Kharisma Jaya Di Kota Gorontalo.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas maka identifikasi masalah dalam penelitian ini yakni :

- 1) Kurangnya pemahaman pemilik tentang prosedur penentuan harga jual produk dengan menggunakan metode *variable costing*.
- 2) Dalam penentuan harga jual produk pada Kharisma Jaya belum dilakukan semaksimal mungkin.
- 3) Penggunaan biaya produksi dalam pembuatan satu jenis produk tidak dianalisis dengan baik, sehingga menimbulkan kekeliruan dalam menetapkan harga pokok produksi.

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka penulis dapat merumuskan masalah dalam penelitian ini, bagaimana penentuan harga jual produk dengan metode *variable costing* pada Meubel Kharisma Jaya Kota Gorontalo

1.4. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui penentuan harga jual produk dengan menggunakan metode *variable costing* pada Meubel Kharisma Jaya Kota Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan kajian ataupun studi komparatif dalam mengevaluasi tentang sistem atau prosedur harga jual perusahaan pada umumnya. Melalui penelitian ini diharapkan pembaca dapat memperoleh masukan yang berarti dalam mengimplementasikan prosedur penentuan harga jual serta masalah-masalah yang mungkin akan di hadapi.

b. Manfaat Praktisi

Sebagai bahan masukan dan sumbangan pemikiran bagi pemilik Meubel Kharisma Jaya Kota Gorontalo tentang penentuan harga jual. Selain itu penelitian ini akan memberikan suatu gambaran yang jelas akan pentingnya penentuan harga jual dalam perusahaan, sehingga perusahaan dapat melakukan evaluasi diri dan mengambil tindakan yang perlu untuk memperbaiki penentuan harga jual yang ada saat ini.

1.6 Tempat dan Waktu Penelitian

Penulis mengambil lokasi penelitian di Meubel Kharisma Jaya yang berada di Jl. Manado. Kelurahan Pulubala. Kecamatan Kota Tengah Kota Gorontalo. Sedangkan waktu penelitian dimulai bulan Maret sampai dengan bulan Juni 2012.

1.7 Sumber data

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data primer yaitu data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pimpinan dan karyawan serta observasi pada perusahaan Meubel Kharisma Jaya, kota Gorontalo.
2. Data sekunder yaitu data yang bersumber dari dokumentasi-dokumentasi yang berupa pemotretan atau pengambilan gambar secara langsung yang berhubungan dengan permasalahan yang ada.

1.8 Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan merupakan data pokok yang relevan dengan pokok permasalahan yang hendak diteliti. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi yaitu peneliti melakukan pengamatan langsung pada lokasi pembuatan meubel yang menjadi objek penelitian.
2. Wawancara yaitu mengadakan dialog tanya jawab langsung dengan pimpinan dan karyawan pada Meubel Kharisma Jaya Kota Gorontalo.
3. Dokumentasi yakni teknik pengumpulan data berupa dokumen tertulis seperti laporan perhitungan harga pokok produksi perusahaan dan data lainnya seperti data organisasi dan penentuan harga jual yang mereka gunakan.

1.9 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif deskriptif yakni menganalisis data yang diperoleh dari observasi, wawancara dan dokumentasi. Untuk menganalisis data digunakan analisis penentuan harga jual berdasarkan metode *variable costing* yang dapat memberikan rasa aman bagi manajemen ,karena semua yang berhubungan dengan pembuatan produk telah dimasukan baik itu langsung maupun tidak langsung .

Tahapan penentuan harga jual produk ini meliputi :

1. Penentuan Harga Pokok Produksi

Penentuan harga pokok produksi menggunakan metode *variable costing*

Mursyidi (2008:85)

2. Penentuan Harga Jual

Penentuan harga jual menggunakan metode *Variable Costing* Menurut

Abdul halim (1996:393)