

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Didalam perusahaan harga atau nilai serta kegunaan merupakan hal-hal yang sangat berkaitan. Barang-barang dan jasa mempunyai harga atau nilai tukar karena barang diperlukan oleh pembeli, ada manfaatnya, langka dan oleh perusahaan tidak dapat disediakan dalam jumlah yang tidak terbatas. Dalam masyarakat yang sudah menggunakan uang sebagai alat tukar menukar atau pengukur nilai, pertukar barang dinyatakan dalam satuan uang. Jumlah yang dipergunakan dalam pertukaran tersebut mencerminkan tingkat harga dari suatu barang. Dalam praktek, terjadinya harga ditentukan oleh penjual atau perusahaan dan pembeli. Makin besar daya beli konsumen, semakin besar pula kemungkinan bagi perusahaan untuk menetapkan tingkat harga lebih tinggi. Dengan demikian perusahaan mempunyai harapan untuk mendapatkan keuntungan maksimum sesuai dengan kondisi yang ada, melalui penetapan harga jual.

Dalam penetapan harga jual perlu dipertimbangkan yang mendalam dan teliti guna memperoleh harga jual yang benar-benar sesuai dengan keinginan dan tujuan perusahaan. Keputusan harga jual merupakan keputusan yang sulit, karena faktor-faktor yang mempengaruhi, baik faktor intern maupun ekstern.

Motif laba menghendaki adanya balas jasa atas pengorbanan-pengorbanan yang telah dikeluarkan. Perusahaan perlu mengetahui seberapa besar harga jual yang ditentukan dapat memberikan imbalan jasa atas usahanya, oleh karena itu

semua biaya yang telah digunakan untuk memproduksi barang dan jasa harus diketahui agar dapat ditentukan tingkat harga minimalnya atau batas bawah suatu harga jual harus ditentukan. Suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya-biaya akan mengakibatkan kerugian. Kerugian yang timbul akibat penetapan harga jual dibawah produk atau jasa dalam jangka waktu tertentu akan mengakibatkan perusahaan akan berhenti *going concern* serta mengganggu pertumbuhan perusahaan. Oleh karena itu dalam penetapan harga jual, tingkat harga minimal hendaknya dapat menutup semua biaya yang telah dipergunakan untuk memproduksi dan memasarkan barang atau jasa. Penetapan harga jual diharapkan menghasilkan laba maksimum bagi perusahaan serta menghasilkan *return* atas modal atau investasi yang ditanamkan oleh pemegang saham sehingga perusahaan dapat terus *survive* dan berkembang.

Martabak Ramayana adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan martabak manis dan martabak asin. Perusahaan martabak ini terletak di Tasikmalaya. Perusahaan ini berdiri karena adanya kemampuan untuk memproduksi suatu makanan khas yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat yang berupa makanan yaitu martabak. Perusahaan martabak ini hanya memproduksi dan menjual dua jenis produk martabak yaitu manis dan asin dengan berbagai macam rasa. Adapun jenis atau rasa dari martabak tersebut adalah manis yang terdiri dari: martabak coklat, martabak kacang, martabak keju, martabak pisang, martabak kismis, martabak tipis kering, sedangkan martabak asin terdiri dari : martabak sapi, martabak ayam, martabak kornet. Daerah pemasarannya meliputi wilayah Tasikmalaya dan sekitarnya. Untuk memenuhi

selera masyarakat akan martabak, perusahaan dituntut untuk bisa menghasilkan produk makanan yang bernilai dan berkualitas baik. Hal ini bertujuan untuk menghadapi persaingan antar perusahaan yang memproduksi produk sejenis. Sebagai perusahaan yang memproduksi makanan biaya dibedakan menjadi biaya produksi dan biaya non produksi.

Biaya yang dikeluarkan harus diklasifikasikan secara jelas, sehingga memungkinkan dalam penentuan harga jual produksi secara teliti. Perusahaan yang tumbuh dan berkembang adalah perusahaan yang dapat bekerja dengan produktifitas dan efisiensi yang tinggi agar perusahaan dapat memproduksi dengan tepat jumlah, tepat waktu, dan biaya serendah mungkin. Perusahaan yang dapat beroperasi dengan produktifitas dan efisiensi yang tinggi akan mempunyai daya saing yang rendah, sehingga perusahaan mempunyai daya saing yang rendah pula karena dapat menetapkan harga jual yang rendah. Dalam hal ini peran biaya produksi sangat penting, terutama dalam meningkatkan keunggulan bersaing dari suatu perusahaan. Biaya produksi merupakan biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual (Mulyadi,2000:14). Dalam perusahaan penentuan harga jual produk dan jasa merupakan salah satu jenis pengambilan keputusan manajemen yang penting. Harga jual adalah harga yang diperoleh dari penjumlahan biaya produksi, biaya non produksi serta laba yang diharapkan (Mulyadi 2002:79).

Bagi manajemen penentuan harga jual produk dan jasa bukan hanya merupakan kebijakan dibidang pemasaran atau bidang keuangan saja melainkan merupakan kebijakan yang berkaitan dengan seluruh aspek kegiatan perusahaan.

Suatu jenis produk dan jasa yang dihasilkan oleh banyak perusahaan barang kali dalam penentuan harga jualnya relatif tidak banyak dijumpai masalah.

Dalam keadaan tersebut pada umumnya masing-masing perusahaan tidak dapat secara langsung mempengaruhi tinggi rendahnya harga jual produk atau jasa yang dihasilkannya. Harga jual lebih banyak ditentukan oleh kekuatan antara permintaan dan penawaran produk atau jasa tersebut di pasaran. Sebaliknya, bagi perusahaan yang dihadapkan pada masalah bagaimana menentukan harga jual produk atau jasa yang dihasilkannya. Dalam jangka panjang harga jual produk yang ditetapkan harus mampu menutup semua biaya perusahaan dan menghasilkan laba bagi perusahaan (Abdul Halim dan Bambang Supomo,2001:197). Satu-satunya faktor yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual adalah biaya.

Biaya produksi memberikan informasi batas bawah suatu harga jual harus ditentukan. Di bawah biaya penuh produk dan jasa harga jual akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Kerugian yang timbul akibat harga jual di bawah biaya produk atau jasa dalam jangka waktu tertentu mengakibatkan perusahaan akan mengalami kerugian dan mengganggu pertumbuhan perusahaan. Maka sebelumnya harus diketahui jumlah penjualannya. Dengan demikian manajer sebagai penentu harga jual senantiasa memerlukan informasi biaya produk atau jasa dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual, karenanya sangatlah penting memperhentikan biaya produksi dan menetapkan harga jual produk dengan tepat untuk memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.

Penelitian dilakukan merujuk pada penelitian terdahulu yang akan dijadikan sebagai pedoman perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan :

1. Ani Sulastri (2005), dengan judul “ Alalisis Pengaruh Harga Pokok Pesanan. Dalam Menentukan Harga Jual”. Studi kasus pada CV. Damex Oil dan Fat. Hasil yang didapat dari penelitian ini menunjukkan bahwa harga pokok pesanan berpengaruh signifikan terhadap harga pokok produksi.
2. Nani Suryani (2005) “ Pengaruh Biaya *Overhead* Pabrik Terhadap Harga Jual”. Studi Kasus pada Perusahaan Meubel Budi Famili Ciamis. Hasil yang didapat dari penelitian ini menunjukkan bahwa biaya *overhead* pabrik berpengaruh signifikan terhadap harga jual produk.
3. Komala Dewi (2004), dengan judul “ Pengaruh Biaya *Overhead* dengan Metode *Activity Based Costing* Terhadap Harga Jual”. Studi Kasus pada PT. Batara Indonesia. Hasil yang didapat dari penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh biaya *overhead* dan metode *Activity Based Costing* yang signifikan terhadap harga jual.
4. Yudi Wardiana (2003), dengan judul “ Perana Metode Harga Pokok Pesanan dalam Menentukan Harga Pokok Produksi”. Studi Kasus pada CV. Dandy Handi Craff Rajapolah. Hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh metode harga pokok pesanan yang signifikan dalam menetapkan harga pokok produksi.

Untuk lebih jelasnya lagi mengenai perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan penulis, dapat dilihat pada tabel 1.1 sebagai berikut :

**Tabel 1.1**  
**Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Penulis**

No	Penelitian Terdahulu	Persamaan dan Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber
1	Ani Sulastri (2005), dengan judul “ Alalisis Pengaruh Harga Pokok Pesanan. Dalam Menentukan Harga Jual”. Studi kasus pada CV. Damex Oil dan Fat.	Persamaan : Variabel independen adalah harga pokok pesanan Perbedaan : Variabel devenden adalah harga pokok produksi	Bahwa harga pokok pesanan berpengaruh signifikan terhadap harga pokok produksi.	<a href="http://library.Gunadarma.ac.id/pub/module.hp?appid=tesis&amp;sub=index&amp;cari=systemcriteria=judul7operator=all">http://library.Gunadarma.ac.id/pub/module.hp?appid=tesis&amp;sub=index&amp;cari=systemcriteria=judul7operator=all</a>
2	Nani Suryani (2005) “ Pengaruh Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Terhadap Harga Jual”. Studi Kasus pada Perusahaan Meubeul Budi Famili Ciamis.	Persamaan : Variabel independen adalah biaya <i>overhead</i> pabrik Perbedaan : Variabel devenden adalah harga jual produk	Bahwa biaya <i>overhead</i> pabrik berpengaruh signifikan terhadap harga jual produk.	Skripsi FE Jurusan Akuntansi Universitas Siliwangi Tasikmalaya
3	Komala Dewi (2004), dengan judul “ Pengaruh Biaya <i>Overhead</i> dengan Metode <i>Activity Based Costing</i> Terhadap Harga Jual”. Studi Kasus pada PT. Batara Indonesia	Persamaan : Variabel independen adalah harga jual Perbedaan : Variabel devenden adalah biaya produksi	Adanya pengaruh biaya <i>overhead</i> dan metode <i>Activity Based Costing</i> yang signifikan terhadap harga jual.	Skripsi FE Jurusan Akuntansi Universitas Siliwangi Tasikmalaya
4	Yudi Wardiana (2003), dengan judul “ Perana Metode Harga Pokok Pesanan dalam Menentukan Harga Pokok Produksi”. Studi Kasus pada CV. Dandy Handi Craff Rajapolah.	Persamaan : Variabel independen adalah metode harga pokok pesanan Perbedaan : Variabel devenden adalah harga jual	Adanya pengaruh metode harga pokok pesanan yang signifikan dalam menetapkan harga pokok produksi.	Skripsi FE Jurusan Akuntansi Universitas Siliwangi Tasikmalaya
Rencana Penelitian : Rangga Ario Adam (2011) dengan judul Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Harga Jual (Studi Kasus pada Perusahaan Martabak Ramayana Tasikmalaya)				

karenanya sangatlah penting memperhitungkan biaya produksi dan menetapkan harga jual produk dengan tepat untuk memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian. Dari gambaran di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Harga Jual Pada Perusahaan Martabak Ramayana”**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Permasalahan yang dihadapi oleh Perusahaan Martabak Ramayana banyak sekali dan cukup luas. Suatu hal yang tidak mungkin untuk dilakukan penelitian secara menyeluruh terhadap masalah-masalah yang timbul, oleh karena keterbatasan kemampuan, waktu, serta biaya, hanya akan melakukan penelitian terhadap masalah penentuan biaya produk dalam kaitannya dengan harga jual produk martabak dan akan mengidentifikasi masalahnya sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan biaya produksi pada perusahaan martabak Ramayana Tasikmalaya.
2. Bagaimana Harga Jual martabak Ramayana Tasikmalaya.
3. Bagaimana pengaruh biaya produksi yang lebih besar pengaruhnya terhadap harga jual pada perusahaan martabak Ramayana Tasikmalaya.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis :

1. Biaya produksi yang dilaksanakan oleh perusahaan martabak Ramayana Tasikmalaya.
2. Harga jual produk martabak Ramayana Tasikmalaya.
3. Pengaruh biaya produksi terhadap harga jual pada perusahaan martabak Ramayana Tasikmalaya.

#### **1.4 Kegunaan hasil penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan mempunyai kegunaan bagi :

##### **1. Pengembangan Ilmu Pengetahuan**

Dapat menjadi tambahan khazanah ilmu dan bahan acuan yang dapat dipergunakan untuk mengembangkan ilmu ekonomi khususnya mengenai Penetapan Biaya Produksi dan Harga jual produk.

##### **2. Terapan Ilmu Pengetahuan**

###### **a. Penulis**

Dapat memperdalam pemahaman khususnya tentang permasalahan yang diteliti sehingga dapat menambah wawasan dan pengetahuan, untuk mengetahui serta untuk membandingkan antara teori yang penulis dapatkan selama perkuliahan tentang biaya produksi dan harga jual dengan kenyataan yang ada di perusahaan.

###### **b. Perusahaan**

Dapat dijadikan sebagai suatu pegangan atau bahan informasi yang diperlukan dalam pengambilan kebijakan – kebijakan dalam permasalahan yang sama.

###### **c. Pihak Lain**

Dapat memberikan kontribusi pemikiran bagi pihak lain yang berkepentingan dan menjadi bahan informasi dalam pengelolaan perusahaan.

d. **Peneliti Lanjutan**

Sebagai bahan perbandingan atau acuan bagi para peneliti selanjutnya tentang permasalahan yang sama apakah hasilnya signifikan atau tidak.

## **1.5 Tempat dan Jadwal Penelitian**

### **1.5.1 Tempat Penelitian**

Penelitian akan dilaksanakan di Perusahaan Martabak Ramayana Tasikmalaya yang berlokasi di Jl. Tentara Pelajar No.68 Tasikmalaya.

### **1.5.2 Jadwal Penelitian**

Waktu penelitian dilaksanakan selama 6 bulan, mulai dari bulan Oktober 2010 sampai dengan bulan April 2011.