

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

Di era globalisasi jumlah penduduk di Indonesia meningkat sehingga peluang pekerjaan semakin sedikit. Banyak masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dari bekerja menjadi petani, pedagang, pegawai pabrik, pegawai negeri, berwirausaha dan lain sebagainya. Dengan pertumbuhan penduduk semakin banyak pertumbuhan perkonoman di wilayah Jawa Timur khususnya di Kabupaten Pasuruan semakin meningkat dengan ditandai banyaknya pembangunan infrastruktur, penginapan, pembukaan lahan wisata dan terbentuknya usaha kecil menengah atau yang disebut dengan UKM.

Usaha kecil menengah atau UKM adalah kegiatan perekonomian rakyat dengan skala kecil yang menjadi indikator bahwa meningkatnya perekonomian rakyat. Pada tahun 1997 di saat persatu perusahaan besar tumbang UKM malah menjadi tulang punggung perekonomian di Indonesia (goukm.id, 05 September 2016). Inilah yang menjadi penyanggah perekonomian rakyat dikala perusahaan gulung tikar atau mengalami kerugian besar yang mana perusahaan tak mampu untuk menutupi kerugian tersebut.

UKM merupakan ekonomi produktif yang dilakukan perorangan atau kelompok yang memenuhi kriteria usaha kecil yang tertuang dalam perundangundangan (goukm.id, 05 September 2016). Sebuah perusahaan jasa ataupun yang bergerak dalam bidang manufaktur tak lepas dengan menentukan harga pokok produksi, sebuah perusahaan tanpa adanya metode untuk pengambilan harga pokok produksi maka perusahaan akan mengalami kerugian ataupun tidak memenuhi kemampuan pasar sehingga produk tidak terjual secara maksimal. Dengan banyaknya persaingan hal ini menjadi salah satu kajian penting yang diterapkan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan pasar guna meningkatkan profit perusahaan secara maksimal. Dalam menjalankan perusahaan perorangan atau UKM selayaknya memerhatikan biaya-biaya yang dibutuhkan dalam sebuah proses produksi.

Kinerja ekonomi yang mengalami pertumbuhan yang cukup tinggi dibandingkan tahun 2013 adalah pada sektor perdagangan. Ini menunjukkan bahwa semakin banyak persaingan di bidang perdagangan yang berkembang di Indonesia. Perusahaan membutuhkan keunggulan dalam menghadapi persaingan yang ketat dalam industri ini. Meningkatnya persaingan dalam industri sejenis mengakibatkan pasar untuk industri

tersebut menjadi price sensitive, dimana peningkatan atau penurunan harga yang relatif kecil dapat mengakibatkan dampak yang signifikan pada penjualan (Martusa & Adie, 2011:2)

Karena itu, harga jual merupakan salah satu faktor yang sangat penting untuk dapat bertahan dalam persaingan industri tersebut. Untuk dapat mencapai tujuannya, perusahaan harus dapat menghitung harga jual dengan tepat. Harga jual tidak boleh terlalu rendah agar dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan perusahaan dan memberikan keuntungan yang diinginkan, juga tidak boleh terlalu tinggi agar perusahaan dapat bersaing dengan para pesaingnya (Suratinoyo, 2013:1).

Salah satu usaha yang mungkin dapat ditempuh oleh perusahaan adalah dengan mengendalikan faktor-faktor dalam perusahaan, seperti mengurangi dan mengendalikan biaya, tanpa harus mengurangi kualitas dan kuantitas produk yang telah ditetapkan. Pengendalian biaya akan lebih efektif bila biaya-biaya diklasifikasikan dan dialokasikan dengan tepat (Saputri, 2012:1).

Mulyadi (2005:8) menyatakan bahwa biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomis, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Biaya adalah pengorbanan yang bisa diukur dengan satuan uang atas kepemilikan barang atau jasa untuk memperoleh tujuan tertentu dan jangka waktu atau masa manfaat dari pengorbanan tersebut. Mulyadi menyatakan bahwa akuntansi biaya tradisional didesain untuk perusahaan manufaktur dan yang berorientasi ke penentuan kos produk dengan fokus biaya pada tahap produksi.

Erlina (2002:4) menerangkan bahwa dalam sistem biaya tradisional, untuk membebankan biaya ke produk digunakan penggerak aktifitas tingkat unit (unit level drivers), karena ini merupakan faktor yang menyebabkan perubahan biaya sebagai akibat perubahan unit yang diproduksi. Perusahaan manufaktur tradisional sebagian besar perusahaan menggunakan alokasi biaya berbasis unit atau volume produk sedangkan pada perusahaan manufaktur maju menggunakan cara tersebut dapat mengakibatkan distorsi biaya

Harga pokok produksi menurut Bastian bustami dan nurlela, (2010:49). Persamaan antara harga pokok produksi dengan biaya produksi ketika tidak adanya persediaan produk tetapi walaupun adanya persediaan maka harga pokok produksi beda dengan biaya produksi. Perusahaan harus mengetahui bagaimana membedakan antara harga pokok

produksi dengan biaya produksi karena keduanya termasuk sangat penting dalam mengambil harga jual produk. Selain itu untuk mengetahui profit atau benefit yang dihasilkan dari harga jual produk yang telah ditentukan

UKM Mina Sentosa adalah salah satu ukm yang bergerak dalam bidang manufaktur yang memproduksi beberapa produk seperti: otak-otak bandeng, bandeng asap tanpa duri, keripik mangrove, manisan mangrove dan lain sebagainya. Ukm ini terbentuk cukup lama akan tetapi dalam menentukan harga jual masih menggunakan metode tradisional, penulis ingin penentuan harga jual produk yang telah ditetapkan apakah sesuai dengan harga pokok produksi Sehingga harga jual produk sesuai kemampuan pasar dan kemampuan perusahaan. Dalam keputusan harga jual penulis menentukan harga pokok produksi pada perusahaan dengan menggunakan metode activity based cost (ABC).

Activity based cost adalah metode untuk mengakumulasi harga pokok produksi guna menentukan nilai harga jual dengan memperhitungkan biaya-biaya yang dibutuhkan dalam proses produksi setiap produk. Menurut Mulyadi (2003), pengertian activity based costing adalah system informasi biaya yang berorientasi pada penyediaan informasi lengkap tentang aktifitas untuk memungkinkan personil perusahaan melakukan pengelolaan terhadap aktivitas.

Dari uraian diatas upaya memaksimalkan peningkatan perekonomian rakyat melalui usaha kecil menengah (UKM) dalam menentukan harga jual produk sehingga penulis mengambil judul “penerapan metode activity based cost untuk menentukan harga jual produk guna meningkatkan profitabilitas perusahaan”.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas masalah yang akan dibahas pada penelitian ini adalah apakah harga jual yang telah ditetapkan sudah sesuai dengan harga pokok produksi dengan menggunakan metode activity based cost dan bagaimana penerapan metode activity based cost (ABC) untuk menentukan nilai harga jual produk.

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah

1. Mengetahui kesesuaian nilai harga jual produk dengan menggunakan metode activity based cost.

2. Mengetahui penerapan metode activity based cost dalam menentukan harga jual produk.

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

- a. Bagi masyarakat sebagai pengetahuan dan wawasan dalam menentukan nilai harga jual produk.
- b. Bagi pengembangan keilmuan sebagai acuan atau pertimbangan bagi peneliti berikutnya dan ingin memperdalam penelitian ini.
- c. Bagi usaha kecil menengah (UKM) penelitian ini dijadikan pertimbangan untuk penetapan harga pokok produksi

#### **1.5. Batasan Masalah**

Batasan masalah penelitian ini pada penetapan harga pokok produksi yang membuat produk bandeng asap, bandeng presto dan otak-otak bandeng di usaha kecil menengah (UKM) pada bulan April 2019 di desa patuguran kecamatan rejosi