

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya untuk berkembang dan mendapatkan laba. Berhasil tidaknya dalam pencapaian tujuan bisnis tergantung kepada keahlian pengusaha di bidang pemasaran, produksi, dan keuangan. Selain itu tergantung pula pada kemampuan perusahaan untuk mengkombinasikan fungsi-fungsi tersebut agar usaha perusahaan dapat berjalan dengan baik dan lancar.

Pemasaran juga berfungsi untuk mendekatkan jarak antara produsen dan konsumen dengan memproduksi barang dan jasa. Perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualan dengan cara dan strategi yang tepat untuk merebut perhatian dari setiap pelanggan, dengan cara dan strategi yang berbeda. Strategi tersebut dalam ilmu pemasaran disebut dengan strategi pemasaran. Apabila perusahaan tidak menetapkan strategi pemasaran yang tepat maka perusahaan tidak dapat hidup dan berkembang karena setiap perusahaan harus dapat menetapkan cara dan strategi yang tepat untuk memuaskan pelanggan, karena kepuasan pelanggan sangat penting dan dibutuhkan dalam meningkatkan *image* perusahaan.

Perusahaan untuk dapat berkembang haruslah melalui perjuangan dan didukung dengan perencanaan yang matang dalam menghadapi berbagai masalah dan rintangan yang timbul, seperti masalah operasional, keuangan, maupun masalah pemasaran dari produk yang diproduksi. Masalah persaingan antar perusahaan mengharuskan perusahaan harus terus menerus melakukan perbaikan dalam mutu barang dan layanan serta efisiensi dalam menekan biaya produksi sehingga harga penjualan produk tetap dapat bersaing.

Proses produksi pesanan setiap jenis produk yang dihasilkan memerlukan perlakuan atau kekhasan tersendiri sehingga masing-masing produk menggunakan sumber daya yang berbeda pula. Masing-masing produk yang dipesan oleh pelanggan memiliki keunikan tersendiri dengan produk yang dipesan oleh pelanggan lain.

Sebelum melakukan kegiatan produksi, perusahaan terlebih dahulu menyiapkan faktor-faktor produksinya diantaranya adalah bahan baku yang akan diolah menjadi produk jadi. Dalam pengadaan bahan baku perusahaan dapat membuat sendiri atau membeli bahan baku tersebut dari pemasok. Pembelian bahan baku ini merupakan salah satu fungsi dari manajemen persediaan karena berkaitan dengan pengadaan barang, baik berupa bahan baku, bahan setengah jadi maupun bahan jadi.

Berkaitan dengan kegiatan proses produksi, perusahaan harus mempunyai kemampuan untuk dapat mendayagunakan segenap sumber-sumber yang dimiliki oleh perusahaan sebanding dengan bahan-bahan dan

jasa-jasa yang diolah menjadi produk. Bahan-bahan yang diperlukan oleh perusahaan sangat menentukan atau mempengaruhi tingkat kualitas dan kuantitas produk dan harga jual produk karena bila harga bahan yang diperoleh terlalu tinggi dengan kualitas dan kuantitas yang kurang memuaskan tentunya akan mempengaruhi tingkat biaya produksi dan harga jual produk sehingga perusahaan akan mengalami kerugian, sebaliknya bila harga pembelian bahan rendah atau murah sesuai dengan harga yang berlaku dipasaran dengan kuantitas dan kualitas yang baik serta waktu penyerahan yang tepat, maka perusahaan dapat menekan tingkat biaya produksi dan harga jual produk mampu bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya sehingga apa yang menjadi tujuan perusahaan dapat tercapai.

Menentukan biaya yang akurat dari suatu produk atau jasa sangatlah penting bagi keberhasilan perusahaan disebagian besar industri. Perhitungan biaya berdasarkan pesanan adalah salah satu dari beragam system perhitungan biaya yang dapat digunakan perusahaan. Sistem perhitungan biaya berdasarkan pesanan khususnya cocok untuk perusahaan yang memproduksi produk berdasarkan pesanan(*made to order product*) seperti pemrosesan menggunakan mesin(*machining*).

Kebijakan penetapan harga oleh manajemen idealnya harus dapat memastikan pemulihan (*recovery*) atas semua biaya dalam mencapai laba, dalam kondisi sesulit sekalipun. Meskipun penawaran dan permintaan

biasanya merupakan faktor penentu dalam penetapan harga, penetapan harga jual menguntungkan memerlukan pertimbangan atas biaya.

Memperoleh keuntungan atau laba merupakan tujuan utama berdirinya suatu badan usaha, baik badan usaha yang berbentuk perseroan terbatas (PT), yayasan maupun bentuk-bentuk badan usaha yang lainnya.

Seperti halnya pada PT. Barata Indonesia keuntungan atau laba yang diperoleh perusahaan tidak saja digunakan untuk membiayai operasional perusahaan, akan tetapi juga digunakan untuk ekspansi perusahaan melalui berbagai kegiatan di masa yang akan datang. Kemudian yang lebih penting lagi apabila suatu badan usaha terus-menerus memperoleh keuntungan maka ini berarti kelangsungan hidup badan usaha tersebut akan terjamin.

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: *Pentingnya Penetapan Biaya Produk Pesanan Terhadap Perolehan Laba di PT. Barata Indonesia (Persero)*.

B. Rumusan Masalah

Dari judul dan latar belakang masalah yang saya tulis di atas, maka rumusan masalah yang diajukan adalah sebagai berikut:

Bagaimana pentingnya penetapan biaya produk pesanan terhadap laba di PT. Barata Indonesia (Persero)?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah dan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimanakah pentingnya penetapan biaya produk pesanan terhadap perolehan laba di PT. Barata Indonesia (Persero)

D. Manfaat Penelitian

Dengan dilakukannya penelitian ini, maka diharapkan akan memperoleh manfaat bagi penulis maupun bagi perusahaan yang bersangkutan. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Universitas Muhammadiyah Surabaya

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai informasi dan referensi kepustakaan bagi penelitian selanjutnya.

2. Bagi Penulis

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai perbandingan dari teori yang ada Dengan apa yang terjadi dalam lapangan mengenai penerapan sistem akuntansi penetapan biaya produk pesanan dan pengaruhnya terhadap laba.

3. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini berguna sebagai input berupa informasi dalam menetapkan sistem akuntansi biaya produk pesanan dan

diharapkanpula akan memudahkan manajemen PT. Barata Indonesia(Persero) untuk mengetahui perolehan laba perusahaan.

E. Sistematika Penulisan Skripsi

Adapun sistematika penulisan skripsi ini dapat dipaparkan sebagai berikut:

Pada bab I yaitu: bab pendahuluan, bab ini menjelaskan tentang beberapa sub bab yang terdiri dari : Latar belakang masalah, dimana pada sub bab ini menjelaskan tentang data secara empiris dan teoritis mengenai variabel-variabel penelitian yang berkaitan satu sama lain serta alasan peneliti memilih topic penelitian. Rumusan masalah, menunjukkan masalah-masalah pokok yang sudah menjadi pilihan utama penulis untuk dibahas dalam tulisan. Tujuan penelitian, menunjukkan maksud dan tujuan membahas topic permasalahan. Manfaat penelitian, menunjukkan penelitian ini memiliki manfaat langsung dan tidak langsung pada orang lain, lembaga lain, perusahaan, pemerintahan, penelitian yang akan datang dan untuk yang lainnya, dan sistematika penelitian, menunjukkan tahapan-tahapan yang akan menjadi isi dari sebuah penelitian.

Selanjutnya pada bab II kajian teori mencakup beberapa sub bab yang terdiri dari : Landasan teori, berisikan tentang konsep yang dilahirkan oleh para ahli sebelumnya, yang secara metode keilmuan sudah mendapat

legitimasi dari para ahli lainnya. Penelitian terdahulu, menjelaskan tentang penelitian-penelitian yang pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya yang berhubungan dengan topik penelitian yang diambil, dan Kerangka Konseptual, merupakan landasan dari keseluruhan proses penelitian, menjelaskan hubungan antar variabel, menjelaskan teori yang melandasi hubungan-hubungan serta menjelaskan karakteristik, arah dari hubungan-hubungan tersebut.

Pada bab III yang berisikan metodologi penelitian menjelaskan tentang bagaimana data dikumpulkan, keterlibatan peneliti dalam penelitian tersebut, cara pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti dalam menyelesaikan penelitian, cara peneliti dalam mengolah data dan menganalisis data yang sudah dikumpulkan, dan bagaimana keabsahan temuan yang ditemukan oleh peneliti dalam penelitian tersebut.

Dilanjutkan pada bab IV yang menguraikan tentang hasil penelitian dan pembahasan, dimana pada bagian ini dijelaskan tentang profil perusahaan tempat penelitian secara lebih mendalam, menjelaskan/mendeskripsikan data yang sudah dikumpulkan. Pembahasan, dimana pada bagian ini menjawab masalah penelitian atau menunjukkan bagaimana tujuan penelitian itu dicapai, menafsirkan temuan-temuan dengan menggunakan logika atau teori-teori yang ada, dan proposisi.

Akhirnya pada bab V penutup menjelaskan tentang simpulan yang dapat diambil dari keseluruhan teori dan pembahasan yang telah

disampaikan dalam bab-bab sebelumnya, serta saran yang diberikan oleh penulis dimana diharapkan dapat menjadi masukan bagi perusahaan dalam pengembangan perusahaan.