BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam era globalisasi setiap usaha dihadapkan pada persaingan yang ketat sehingga diperlukan adanya efisiensi dalam memproduksi suatu barang maupun jasa. Persaingan dalam menjual produk maupun jasa cenderung semakin meningkat, sehingga banyak para pengusaha menawarkan produk maupun jasanya dengan berbagai macam strategi agar konsumen tertarik untuk membeli produk atau jasa yang dijual.

Para pengusaha harus mempersiapkan strategi yang tepat agar dapat meningkatkan efisiensi dan produktifitas kerja perusahaan, serta mempertahankan posisi kompetitif di tengah persaingan. Sehingga perusahaan perlu adanya perencanaan dalam menjalankan usahanya agar dapat memikirkan risiko-risiko yang terjadi saat usaha tersebut dijalankan. Samryn (2013) menyatakan bahwa perencanaan meliputi pemilihan suatu cara pelaksanaan dan penjelasan yang perinci mengenai cara menerapkan suatu tindakan. Perencanaan merupakan proses penetapan tujuan yang harus dicapai dalam jangka waktu tertentu.

Semakin banyak perusahaan yang ada maka semakin banyak pula strategi yang digunakan perusahaan dalam menjual barang dan jasa agar dapat menarik konsumen untuk membeli produk yang dijual. Tetapi tidak semua strategi yang

digunakan pengusaha dapat berjalan dengan lancar dan tepat yang mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Tidak sedikit perusahaan yang baru berjalan tetapi tidak lama kemudian perusahaan tersebut gulung tikar atau bangkrut karena tidak dapat mempertahankan posisinya di tengah persaingan saat ini dan tidak tertibnya melakukan pencatatan keuangan yang berarti tidak mencatat segala transaksi keuangan yang dilakukan perusahaan yang dapat berpengaruh pada perubahan harta, hutang, modal, pendapatan, serta beban. Prinsip dasar dari pencatatan transaksi keuangan sebenarnya hampir sama dengan persamaan dasar akuntansi.

Hampir seluruh aktivitas perusahaan tidak bisa dilepaskan dari praktek akuntansi, oleh karenanya akuntasi memiliki peranan penting dalam maju mundurnya perusahaan. Memahami akuntansi merupakan hal yang penting bagi seseorang yang ingin terjun, tertarik dan berkarir dalam dunia bisnis. Tujuan akuntansi adalah memberikan informasi kepada pihak-pihak yang berkepentingan untuk mengetahui kinerja ekonomi dan kondisi perusahaan. Akuntansi juga dapat dipandang sebagai penyedia informasi yang dibutuhkan oleh manager, pemilik, kreditor dan agensi pemerintah.

Pemilik perusahaan perlu memahami dan mengikuti setiap aktifitas dari masing-masing fungsi manajemen dalam perusahaan, salah satunya adalah berkaitan dengan penentuan harga jual produk yang diproduksi. Penentuan harga jual saat ini bukan masalah yang gampang ditangani oleh perusahaan. Banyaknya persaingan yang ada saat ini mengakibatkan sulitnya perusahaan menentukan harga jual. Salah satu metode yang dapat digunakan dalam menetapkan harga jual yang dapat bersaing di pasaran adalah metode *target costing*.

Menurut Witjaksono (2013) Manfaat utama *target costing* adalah penetapan harga pokok produk sebagai dasar penetapan harga sehingga target laba yang diinginkan akan tercapai. Guna dapat membantu perusahaan dalam menentukan biaya produksi batako sesuai dengan harga jual yang telah ditargetkan serta mendapatkan laba yang diinginkan perusahaan.

Anthony (2005) menyatakan bahwa efisiensi adalah rasio output terhadap input, atau jumlah output per unit input. Menurut Dunia (2014) biaya (*cost*) adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang, atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi. Penelitian Juwita (2017) yang menyatakan bahwa hasil perhitungan biaya produksi menggunakan metode *target costing* dengan alternative rekayasa nilai menunjukkan bahwa penerapan *target costing* pada UKM Konveksi CV. HOKI *production* lebih efisien jika dibandingkan dengan yang dilakukan oleh perusahaan selama ini.

Salah satu usaha yang menjanjikan saat ini yaitu usaha di bidang properti. Oleh sebab itu banyak bermunculan usaha yang terkait dengan bidang tersebut seperti usaha penjualan bahan bangunan. Hal tersebut perlu diantisipasi bagi pengusaha yang menekuni bidang ini dan memiliki strategi agar memiliki produk yang berkualitas serta memiliki harga yang terjangkau.

UD Darma Yasa merupakan usaha yang telah berdiri sejak tahun 2008. Pemilik/owner usaha tersebut bernama Ketut Arcana. UD Darma Yasa menjual material bahan bangunan serta memproduksi batako tiap harinya. Jumlah tenaga kerjanya yaitu sebanyak 8 orang. 4 orang tenaga cetak batako dan 4 orang lainnya

tenaga pengiriman. Menentukan harga jual Batako merupakan hal yang tidak mudah, karena para pesaing lain juga memasang strategi yang tidak kalah hebat. Mereka menjual dengan harga yang murah serta mempunyai kualitas batako yang baik.

Musibah yang terjadi pada tahun 2017 yaitu meletusnya Gunung Agung di Kabupaten Karangasem yang mengakibatkan melonjaknya harga material bahan bangunan seperti Pasir yang merupakan bahan baku utama pembuatan batako. Hal tersebut berdampak kepada daya beli konsumen terhadap batako. Dengan naiknya harga batako yang melonjak mengakibatkan upah tenaga kerja juga ikut meningkat disebabkan oleh tuntutan perekonomian pada saat itu. Setelah status Gunung Agung dinyatakan aman harga pasir pun mulai turun dan stabil sampai sekarang. Tetapi harga batako masih terbilang kurang stabil dikarenakan upah tenaga kerja yang tidak mungkin diturunkan oleh perusahaan. Oleh sebab itu perusahaan harus mempunyai strategi agar bisa menstabilkan harga batako sesuai dengan pasaran yang ada tanpa harus menurunkan upah tenaga kerja.

Masalah yang dihadapi oleh perusahaan yaitu sulitnya menentukan harga jual sesuai dengan pasaran yang ada. Hal ini diakibatkan oleh tidak adanya strategi secara akuntansi yang digunakan dalam perusahaan. Jika perusahaan menjual batako dengan harga yang murah maka laba yang didapatkan tidak maksimum bahkan dapat mengakibatkan kerugian, sedangkan jika menjual dengan harga yang mahal dapat mengakibatkan konsumen beralih ke pesaing untuk membeli batako.

Agar dapat mempertahankan posisi kompetitif di tengah persaingan, maka harus menghasilkan batako yang memiliki harga yang mampu bersaing, dengan kualitas batako yang baik, serta dapat memperoleh laba yang maksimal. Perusahaan

harus dapat mengatur strategi yang tepat untuk mengefisienkan biaya produksi batako tanpa harus menurukan upah tenaga kerja dan tidak mengurangi kualitas dari batako sebelumnya. Perusahaan harus dapat merancang strategi untuk dapat mengakali agar batako yang ditawarkan tetap laku terjual oleh pembeli dengan harga yang terjangkau, mempunyai kualitas yang baik, serta mendapatkan laba sesuai dengan yang direncanakan. Salah satu metode yang bisa digunakan oleh UD Darma Yasa yaitu dengan metode *Target Costing* dalam menjalankan usahanya dengan tujuan dapat mengefisiensikan biaya agar mampu menentukan harga yang dapat bersaing dipasaran.

Pentingnya *Target Costing* dalam suatu perusahaan mendorong penulis untuk mengajukan penelitian untuk penulisan skripsi berjudul **"Analisis Penerapan *Target Costing* dalam Efisiensi Biaya Produksi Batako pada UD Darma Yasa di Desa Panji, Kecamatan Sukasada, Kabupaten Buleleng".**

1.2 Identifikasi Masalah

Akuntansi Biaya adalah salah satu kajian disiplin ilmu dalam akuntasi. Akuntansi Biaya secara sederhana dapat diartikan dari istilahnya sebagai akuntansi yang khusus digunakan untuk pengukuran dan pelaporan biaya (Witjaksono, 2013). Manfaat terbesar dari dengan mempelajari akuntansi biaya adalah timbulnya sikap sadar akan biaya. Tidak banyak orang yang memahami bahwa harga pokok produk dan jasa merupakan refleksi kemampuan suatu organisasi dalam memproduksi barang dan jasa. Semakin tinggi kemampuan mengelola cost maka akan semakin baik produk dan jasa yang ditawarkan pada pelanggan baik dari sisi harga maupun kualitas

(Witjaksono, 2013). Tetapi pada kenyataannya menunjukkan perusahaan belum dapat mengelola cost dengan maksimal. Banyaknya perusahaan yang sama membuat konsumen akan memilih membeli barang yang murah dengan kualitas yang baik. Maka dari itu UD Darma Yasa memerlukan analisis yang tepat agar dapat bersaing di era saat ini agar dapat menentukan harga pokok Batako sesuai dengan yang ditargetkan yang akan menjadi penetapan harga jual produk sesuai dengan laba yang diperoleh.

1.3 Pembatasan Masalah

Dalam penelitian ini perlu adanya batasan-batasan masalah yang akan dikaji selanjutnya untuk menghindari kesalahtafsiran pembaca nantinya. Berikut beberapa batasan penelitian ini diantaranya sebagai berikut.

1.3.1 Unsur-unsur biaya yang dibutuhkan dalam pembuatan batako dengan metode *target costing* pada UD Darma Yasa yang dimaksud dalam penelitian ini adalah unsur-unsur biaya yang dibutuhkan dalam pembuatan batako pada UD Darma Yasa sebagai dasar dari penerapan *target costing*.

1.3.2 Penerapan *target costing* dalam menetapkan biaya produksi batako pada UD Darma Yasa yang dimaksud dalam penelitian ini adalah analisis terhadap *set sales price, set profit, compute target cost,* dan *design product*. Dalam hal ini setiap biaya yang dikeluarkan agar selalu dipertimbangkan agar sesuai dengan target yang diinginkan pada tahun 2019.

1.3.3 Penerapan *target costing* dapat meningkatkan efisiensi biaya produksi Batako pada UD Darma Yasa yang dimaksud dalam penelitian ini adalah analisis

terhadap perhitungan biaya yang dipakai oleh perusahaan dengan analisis perhitungan biaya dengan metode *target costing*.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan, maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1.4.1 Unsur-unsur biaya apa saja yang dibutuhkan dalam pembuatan Batako dengan metode *target costing* pada UD Darma Yasa?

1.4.2 Bagaimanakah penerapan *target costing* dalam menetapkan biaya produksi Batako pada UD Darma Yasa?

1.4.3 Apakah penerapan *target costing* dapat meningkatkan efisiensi biaya produksi Batako pada UD Darma Yasa?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui hal-hal sebagai berikut.

1.5.1 Unsur-unsur biaya yang dibutuhkan dalam pembuatan Batako dengan metode *target costing* pada UD Darma Yasa.

1.5.2 Penerapan *target costing* dalam menetapkan biaya produksi Batako pada UD Darma Yasa.

1.5.3 Penerapan *target costing* dapat meningkatkan efisiensi biaya produksi Batako pada UD Darma Yasa.

1.6 Manfaat Hasil Penelitian

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat sebagai berikut.

1.6.1 Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan dalam pengembangan ilmu Ekonomi khususnya Akuntansi Biaya, serta memberikan tambahan pengetahuan kepada pihak lain yang berkepentingan dalam rangka mengefisienkan nilai *cost* untuk meningkatkan laba yang terkait dengan penentuan Harga Pokok Produksi dengan metode *Target Costing*.

1.6.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Perusahaan

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan pengetahuan bagi perusahaan dalam menetapkan harga pokok produk dengan metode *Target Costing*

2. Bagi Peneliti

   Sebagai sarana implementasi teori yang diperoleh di bangku kuliah dengan praktek yang ada di perusahaan. Penelitian ini juga memberi manfaat yang positif guna menambah wawasan penulis mengenai kondisi objek yang diteliti di lapangan.

3. Bagi Undiksha

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan serta sebagai bahan referensi karya ilmiah selanjutnya oleh mahasiswa Undiksha.