BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah Penelitian

Persaingan dunia usaha di Indonesia semakin berkembang dan bervariasi, seiring dengan pesatnya perkembangan bisnis. Di Indonesia ada banyak jenis usaha yang dapat dijalankan oleh masyarakat yang berdiri sendiri maupun berbentuk perusahaan-perusahaan. Banyak jenis kegiatan usaha yang dapat dilakukan di Indonesia antara lain ada kegiatan dibidang agraris yaitu kegiatan usaha usaha yang dilakukan di sektor pertanian maupun perkebunan, kegiatan usaha bidang ekstraktif yaitu kegiatan usaha yang dilakukan di sektor pemungutan hasil hutan, penggalian dan penambangan hasil bumi, kegiatan di bidang industi yaitu kegiatan usaha yang dilakukan di sektor produksi/manufaktur seperti pabrik tekstil, pabrik motor, pabrik mobil, pabrik makanan, dan sebagainya, kegiatan di bidang perdagangan yaitu kegiatan usaha seperti agen, makelar, distributor, toko, dan sebagainya, kegiatan dibidang jasa yaitu kegiatan usaha yang mengandalkan jasa yang bertujuan untuk memudahkan konsumen jenis usaha ini diantaranya yaitu perhotelan, restoran, perjalanan, liburan, konsultan dan yang lainnya.

Kegiatan usaha dibidang perdagangan sangat marak dan ramai sekali peminatnya. Salah satu jenis usaha di bidang perdagangan yaitu distributor yang dimana distributor ini adalah pihak yang membeli suatu produk secara langsung dari produsen dan menjualnya kembali ke *retailer*/pengecer, atau bisa juga menjual langsung ke konsumen akhir. Pendapat lain juga mengatakan bahwa

distributor adalah suatu badan usaha atau perorangan yang bertanggungjawab untuk mendistribusikan atau menyalurkan produk perdagangan, baik itu barang maupun jasa, ke retailer atau konsumen akhir.Dalam hal ini, distributor hanya mengambil produk yang sudah jadi dan siap digunakan tanpa perlu memodifikasinya. Dalam perdagangan distributor adalah rantai pertama setelah produsen. Distributor bisa dalam bentuk perorangan atau perusahaan yang membeli produk secara langsung dari produsen dalam jumlah yang sangat besar. Distributor mendapatkan keuntungan dari potongan harga pembelian produk dari produsen. Semakin banyak produk yang dibeli dari produsen, maka potongan harga produk biasanya akan semakin besar.

Dalam ilmu akuntansi distributor juga memiliki kaitannya dengan akuntansi biaya yang dimana secara pengertian, akuntansi biaya merupakan suatu kegiatan atau aktivitas berupa pencatatan, pengklasifikasian, pembuatan, hingga pelaporan semua transaksi atau biaya yang terjadi dari proses produksi hingga distribusi atau penjualan produk maupun jasa. Tujuan akuntansi biaya sendiri adalah sebagai sumber informasi tentang semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan. Di mana selanjutnya informasi pada akuntansi biaya ini akan digunakan untuk membantu pengambilan keputusan untuk pengelolaan perusahaan. Selain itu, akuntansi biaya juga merupakan alat pertanggungjawaban perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Menurut Nurlela (2006) akuntansi biaya merupakan bidang ilmu akuntansi yang berfokus untuk mempelajari mengenai cara atau metode untuk mencatat, mengukur, hingga melaporkan informasi mengenai biaya-biaya yang digunakan selama proses produksi. Menurut Datar, Foster, dan Horngren (2005), akuntansi biaya

merupakan bidang ilmu yang mempelajari tentang penyediaan informasi yang dibutuhkan suatu akuntansi keuangan dan menajemen sebuah perusahaan. Kehadiran akuntansi biaya dapat mengukur serta melaporkan informasi baik yang berkaitan dengan keuangan maupun non keuangan, yang berkaitan dengan biaya yang diperoleh serta pemanfaatan dari sumber daya dalam sebuah organisasi.

Dalam penelitian ini prinsip akuntansi biaya yang akan ditekankan adalah akuntansi biaya pada perusahaan dagang yang dimana kegiatan utama perusahaan dagang adalah melakukan penjualan produk yang telah dibeli oleh perusahaan kepada konsumen. Perlu diingat, perusahaan dagang tidak memproduksi barang dagangannya sendiri, sehingga dia hanya mendistribusikan barang dagangan saja. Adapun proses distribusi dibagi menjadi dua jenis, yaitu proses distribusi langsung (melalui perantara) dan proses distribusi tidak langsung. Dalam perusahaan dagang juga dihitung akuntansi biaya yang dikeluarkan agar pembentukan harga jual juga bisa ditentukan dengan mengetahui biaya-biaya yang dikeluarkan.

Penelitian ini berfokus kepada distributor telur *infertile* dan telur diss. Dalam pengertiannya telur *infertile* itu adalah telur yang tidak mengalami perkembangan embrio pada saat penetasan. Telur *infertile* cenderung menjadi tempat berkembangbiaknya bakteri dan jamur disebabkan oleh perbedaan suhu telur dan suhu yang direpresentasikan oleh termometer *incubator*. Kontaminasi bakteri dan jamur menghasilkan tekanan yang mengakibatkan telur tersebut meledak di *incubator*. Sedangkan telur diss adalah telur yang memiliki bakteri dan jamur yang banyak atau membusuk sehingga telur diss juga bisa disebut limbah dari telur *infertile* itu sendiri.

Berdasarkan hasil wawancara awal dengan Bapak Wayan Cindra dikatakan bahwa perusahaan yang memiliki telur *infertile* dan telur diss ini ada dua di Bali yaitu di Kabupaten Tabanan tepatnya di daerah Baturiti dan di Kabupaten Jembrana. Fenomena menarik yang ada pada usaha telur diss di daerah Baturiti adalah mengenai pengelolaan telur diss yang dimana telur diss tersebut tidak dibuang atau dimusnahkan, akan tetapi diberikan kepada salah satu mantan pegawai pada perusahaan di Baturiti sebagai bentuk kompensasi untuk pengunduran dirinya. Pegawai yang mendapatkan hak dari telur diss dan juga pembagian telur *infertile* itu juga sebagai distributor dan juga sebagai narasumber dari penelitian ini.

Dikalangan masyarakat daerah Baturiti khususnya di Desa Mekarsari, telur *infertile* ini sangat banyak peminatnya dikarenakan harganya yang sangat murah menjadikan telur *infertile* ini sebagai pengganti dari pakan ternak babi, sedangkan untuk telur diss itu sendiri banyak diminati oleh para peternak lele maupun babi, ini dikarenakan agar biaya beli pakan ternak lele dan babi tersebut terjangkau dan kualitas pakan juga tidak jauh berbeda. Harga jual yang ditawarkan oleh distributor telur *infertile* sangat berbeda dengan telur biasa pada umumnya. Berdasarkanhasil wawancara dengan distributor usaha telur *infertile*dikatakan bahwa harga dari satu kerat telur *infertile* sekitar Rp8.000 hingga Rp10.000, sedangkan untuk telur diss harga per keratnya Rp2.500 hingga Rp3.000 saja. Untuk pemasaran telur *infertile* dan telur diss ini dipasarkan hingga keluar daerah Mekarsari.

Berdasarkan dari pengertian pemasaran yaitu aktivitas, serangkaian institusi, dan proses menciptakan, mengomunikasikan, menyampaikan, dan

mempertukarkan tawaran yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat umum. Target dari pemasaran telur inferil dan telur diss target adalah para peternak babi atau lele. Namun dalam pengelolaan atau proses penjualan telur *infertile* dan telur diss ada beberapa kendala dalam pemberian harga kepada konsumen yang dituju, ini dikarenakan oleh distributor tidak melakukan perhitungan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses mendapatkan telur *infertile* dan telur diss tersebut. Dari hasil wawancara pertama yang dilakukan oleh penulis kepada distributor telur *infertile* dan telur diss, distributor hanya mematok harga sedikit lebih murah dibandingkan dengan harga pasaran, ini dikarenakan agar distributor dapat bersaing dengan distributor lain. Namun keuntungan yang didapat tidak maksimal didapatkan oleh distributor ini, dilihat dari biaya-biaya yang dikeluarkan seperti pembelian telur di pabrik, biaya untuk menggaji karyawan setiap satu kali pengiriman, dan juga biaya transportasinya.

Berdasarkan pemaparan di atas bahwa permasalahan yang terjadi pada distributir telur *infertile* dan telur diss ini adalah pada harga jual yang dimana distributor mematok harga yang murah, sehingga menyebabkan laba tidak maksimal. Oleh karena itu, penelitian ini dirasa penting untuk dilakukan untuk membantu distributor telur *infertile* dan telur diss agar lebih memperhatikan biaya-biaya apa saja yang telah dikeluarkan untuk mendapatkan atau membeli telur *infertile* di sebuah perusahaan agar dalam pembentukan harga jual kepada konsumen agar tetap diterima di masyarakat dan juga tidak merugikan distributor dalam menjual telur *infertile* dan telur dissnya.

Penelitian ini mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Aisyah (2015) dengan judul “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Telur Ayam Ras Bina

Unggas Kolaka Utara". Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu penelitian oleh Aisyah (2015) membahas mengenai harga pokok produksi, sementara penelitian ini akan membahas mengenai harga jual dan juga terkait pemasaran produk pada konsumen. Penelitian yang dilakukan oleh Aisyah (2015) mengenai telur ayam ras bina unggas, sedangkan pada penelitian ini tentang telur infertile dan telur diss. Fenomena menarik yang terjadi pada usaha telur *infertile* dan telur diss ini seperti yang dipaparkan sebelumnya bahwa telur diss yang seharusnya dimusnahkan, akan tetapi diberikan kepada mantan pegawai sebagai bentuk kompensasi pengunduran diri dari perusahaan yang saat ini sebagai distributor telur *infertile* dan telur diss. Diberikannya telur diss secara gratis ini dapat menghasilkan penjualan yang cukup besar bagi distributor karena tidak ada biaya pembelian tetapi memperoleh pendapatan dari hasil penjualan telur diss tersebut. Selain itu, perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya juga terletak pada waktu penelitian yang dimana penelitian Aisyah dilakukan pada tahun 2015, sedangkan penelitian ini dilakukan pada tahun 2020. Perbedaan tempat penelitian yang dimana penelitian Aisyah (2015) dilakukan di Kolaka Utara, sedangkan penelitian ini dilakukan di Kabupaten Tabanan Bali.

Berdasarkan pemaparan latar belakang ini, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **"Analisis Akuntansi Biaya dalam Pembentukan Harga Jual Telur Infertil dan Pemasarannya kepada Konsumen (Studi Kasus pada Distributor di Br.Peneng, Desa Mekarsari, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan, Bali)".**

1.2 Identifikasi Masalah

Pendistributor telur *infertile*, dan telur diss menjual telurnya tidak melihat harga pasaran yang ada di pasar dan juga tidak melihat kualitas telur yang dijual kepada konsumen dengan kata lain distributor ini menjual telurnya dengan harga yang lebih murah dari distributor lainnya tanpa melihat harga beli dan mengecek keuntungan yang ingin diperolehnya oleh sebab itu penulis ingin mengangkat topik permasalahan pembentukan harga untuk telur infertile dan telur *diss* ini karena tidak sesuai dengan kualitas dan harga pasar kepada konsumen.

1.3 Pembatasan Masalah

Penelitian ini akan lebih banyak mengungkapkan tentang biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh telur dan pada saat terjadinya transaksi penjualan telur *infertile* dan telur *diss* kepada konsumen dan bagaimana alur dari proses pembentukan harga itu bisa terjadi. Hal ini dijadikan data yang akan diolah dalam penelitian ini merupakan hasil wawancara dengan distributor telur di Br.Peneng, Desa Mekarsari, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan, Bali.

1.4 Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas, adapun rumusan masalah dalam penelitian ini, diantaranya:

1.4.1 Bagaimana penerapan akuntansi biaya dalam penentuan harga jual telur *infertile* dan telur *diss*?

1.4.2 Apa dampak bagi distributor dengan menerapkan akuntansi biaya dalam pembentukan harga jual telur *infertile* dan telur *diss*?

1.4.3 Bagaimana strategi pemasaran telur *infertile* dan telur diss yang dilakukan distributor dalam memasarkan produknya?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka dapat dipaparkan tujuan penelitian ini, diantaranya:

1.5.1 Untuk menjelaskan penerapan akuntansi biaya dalam penentuan harga jual telur *infertile* dan telus *diss*.

1.5.2 Untuk menjelaskan dampak bagi distributor dengan menerapkan akuntansi biaya dalam pembentukan harga jual telur *infertile* dan telus *diss*.

1.5.3 Untuk mengetahui strategi pemasaran telur *infertile* dan telur *diss* yang dilakukan distributor dalam memasarkan produknya.

1.6 Manfaat Hasil Penelitian

Adapun kegunaan atau manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini, diantaranya:

1.6.1 Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan serta pemahaman yang lebih mendalam mengenai proses pembentukan harga pada distributor telur *infertile* dan telur *diss*.

1.6.2 Secara Praktis

a. Bagi mahasiswa

Dengan penelitian ini, diharapkan dapat memberikan wawasan dan pengetahuan baru bagi mahasiswa mengenai proses pembentukan harga pada distributor telur *infertile* dan telur *diss*.

b. Bagi distributor

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan gambaran lebih jelas bagi distributor telur *infertile* dan telur diss dalam pembentukan harga jual dan pemasaran telur infertile dan telur *diss*.

c. Bagi penulis

Penelitan ini diharapakan menambah wawasan tentang bagaimana proses pembentukan harga jual dan pemasaran telur *infertile* dan telur *diss* kepada konsumen dan masyarakat.