

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

Pada bab 1 ini akan dibahas latar belakang dari penelitian yang dilakukan dengan judul penelitian “**ANALISIS BIAYA DAN AKTIVITAS BISNIS UD. ADRIEL MULTI TRADING DENGAN METODE *ACTIVITY BASED MANAGEMENT***”, rumusan masalah, tujuan dilakukannya penelitian, manfaat yang didapat dari penelitian ini, batasan masalah dan sistematika penulisan.

### **1.1 Latar Belakang**

Setiap perusahaan memiliki keinginan agar produknya terjual secara optimal di pasaran. Salah satu hal yang mempengaruhi penjualan tersebut adalah harga, dimana harga dapat menarik konsumen untuk membeli produk tanpa memperhatikan faktor lainnya seperti produk jenis baru ataupun kualitas produk. Selain hal tersebut, harga juga dapat memberikan hal negatif bagi perusahaan. Salah satu contoh hal negatif tersebut adalah jika harga tidak dihitung dengan benar maka dapat mempengaruhi keuntungan yang didapat maupun penjualan. Dalam hal ini harga yang harus dihitung adalah harga pokok penjualan produk karena mempengaruhi harga jual produk. Perhitungan harga pokok penjualan perlu dilakukan dengan akurat sesuai dengan biaya yang dikeluarkan untuk satu unit produk yang di produksi tetapi perhitungan yang harus dilakukan tidaklah mudah dan harus menggunakan metode – metode ilmiah. Biasanya hal tersebut dilakukan oleh orang-orang yang memiliki pengetahuan bidang tersebut.

Pada umumnya, perusahaan telah melakukan perhitungan harga pokok penjualan dengan baik tetapi berbeda dengan usaha kecil atau menengah yang melakukannya tidak dengan baik karena perhitungan membutuhkan metode yang tepat dan biasanya metode yang dilakukan oleh usaha kecil atau menengah hanya dengan mengukur harga bahan baku yang digunakan. Hal tersebut menjadi masalah bagi usaha kecil atau menengah (UKM) seperti yang dikatakan Ilham (2003), Permasalahan yang muncul dalam suatu UKM adalah mengenai laporan tentang biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dalam suatu periode. Perhitungan

biaya produk sering kali tidak dilakukan dengan benar oleh usaha kecil dan menengah dikarenakan perlunya pengolahan data yang detail dan secara prinsip ekonomi yang tidak dimengerti pelaku usaha. Perhitungan yang sering kali dilakukan hanya dengan perkiraan atau sekedar mendapatkan keuntungan yang sering didengar dengan sebutan “yang penting dapat untung“.

Harga pokok penjualan atau *cost of goods sold* adalah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang. ada pun pendapat mengenai *cost of goods sold*, Hilton (2008) menyebutkan

*“A product cost is a cost assigned to goods that were either purchased or manufactured for resale. The product cost is used to value the inventory of manufactured goods or merchandise until the goods are sold. In the period of the sale, the product cost are recognized as an expense called cost of goods sold“*

yang dalam bahasa Indonesia memiliki arti yaitu biaya produk adalah biaya yang di sediakan untuk barang yang dibeli atau diproduksi untuk di jual kembali. Biaya produk digunakan untuk mengukur persediaan barang atau merchandise sampai barang tersebut terjual. Dalam periode penjualan, biaya produk tersebut di sebut harga pokok penjualan. Nilai dari sebuah harga pokok penjualan didapatkan dari penggabungan banyak komponen antara lain seperti biaya langsung yang terdiri dari biaya material langsung dan biaya tenaga kerja langsung dan biaya tidak langsung yang terdiri dari biaya material tidak langsung, biaya tenaga kerja tidak langsung dan biaya tidak langsung lainnya. Komponen – komponen tersebut merupakan biaya yang dikeluarkan saat mengolah bahan baku hingga menjadi produk jadi. Dari perhitungan komponen tersebut dapat ditentukan harga pokok penjualan yang dimiliki oleh produk.

Harga jual produk menurut Mulyadi (2005) adalah besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah nonproduksi dan laba yang diharapkan. Sering kali pada penentuan harga jual produk bermasalah karena adanya perhitungan harga pokok penjualan yang tidak dilakukan dengan benar dan membuat harga jual produk menjadi tinggi di pasaran. Hal tersebut dapat menyimpulkan bahwa pentingnya dari harga pokok penjualan sebuah produk.

UD. Adriel Multi Trading (selanjutnya disebut UD.AMT) adalah UKM yang bergerak di bidang alat tulis yang memproduksi *styrofoam* berwarna serta berbagai produk yang berhubungan dengan *styrofoam* tersebut seperti cat *styrofoam*, lem *styrofoam* dan bola salju berwarna. Berikut ini gambar 1.1 hingga gambar 1.8 yang merupakan beberapa produk yang dimiliki oleh UD. AMT :



Gambar 1.1 Glitter Phosca



Gambar 1.2 Snowball Phosca



Gambar 1.3 Styrofoam Phosca *reguler*



Gambar 1.4 Cat Poster Phosca



Gambar 1.5 Styrofoam Phosca *rainbiow*



Gambar 1.6 Styrofoam Phosca *premium*



Gambar 1.7 Phosca Ink



Gambar 1.8 Phosca Glue

Pada awal berdirinya UD. AMT pada tahun 2010, hanya memperjual belikan kembali barang – barang alat tulis dari pabrik dan distributor ke luar pulau. Kemudian pada tahun 2012, UD, AMT melakukan inovasi yaitu memproduksi *styrofoam* berwarna dengan ukuran 40 cm x 60 cm serta bahan – bahan yang berhubungan dengan *styrofoam* seperti cat dan lem serta bola saju berwarna. *Styrofoam* tersebut merupakan pengembangan dari styrofoam putih dengan ukuran 1 meter x 1 meter yang dibentuk kembali dan di beri berbagai jenis warna. Bahan baku yang digunakan didapatkan dari pabrik maupun distributor *styrofoam* dan distributor bahan kimia yang berada disekitar perusahaan. Produk styrofoam yang diproduksi dibedakan menjadi dua type yang dimana ditentukan dari kepadatan dan ketebalan yaitu *styrofoam* ekonomi dan *styrofoam* d14. Proses produksi yang dilakukan dengan menggunakan tenaga manusia dan alat bantu. Lokasi perusahaan memproduksi styrofoam terletak di perumahan Citra Fajar Golf, Kecamatan Candi, Sidoarjo.

UD. AMT saat ini memiliki 4 orang karyawan tetap yang terdiri dari satu orang untuk sales, 1 orang untuk produksi, 1 orang supir merangkap untuk orang gudang, 1 orang administrasi dan juga terdapat sales *freelance* serta tenaga kerja *freelance* dari warga sekitar. Dalam hal penjualan UD. AMT memiliki cara tersendiri ialah dengan cara memasarkan produk-produknya ke toko yang ada di luar pulau. Hal tersebut dikarenakan harga yang bersaing di Jawa terlalu ketat dan juga *brand image* yang di miliki oleh merk lama sudah merasuk dalam pikiran orang – orang yang tinggal di jawa. Selama ini penentuan harga pokok penjualan masih dengan perkiraan oleh pemilik sesuai dengan berapa total biaya yang

dibutuhkan untuk membeli material dan biaya-biaya lain dari tenaga kerja. Maka dari itu harga jual yang dimiliki oleh UD.AMT selalu di atur untuk berada dibawah merk pasaran, hal itu bertujuan agar produk yang dijual UD. AMT dapat masuk ke pasaran.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan didapatkan bahwa perhitungan harga jual *styrofoam* (terdapat pada lampiran B 1 wawancara pemilik) dengan menyimpulkan sendiri sesuai pendapat pemilik total biaya dari masing-masing variabel yang ada lalu menjumlahkannya atau dengan kata lain biaya-biaya tidak ditelusuri dengan baik serta observasi yang dilakukan tempat produksi, ditemukan beberapa masalah yang ada pada UD. AMT yaitu adanya biaya – biaya dari aktivitas produksi yang tidak diperhitungkan dan juga ada hal – hal lain yang perlu ditelusuri lebih dalam lagi yang memungkinkan harga pokok penjualan membengkak serta adanya kapasitas produksi yang belum dimaksimalkan. Dari beberapa hal tersebut dapat diduga bahwa harga pokok penjualan *styrofoam* yang dimiliki oleh UD. AMT tidak sesuai dengan seharusnya dan jika terus dibiarkan akan berdampak negatif pada kelangsungan UD. AMT.

Peneliti akan melakukan perhitungan harga pokok penjualan tiga produk styrofoam UD. AMT yaitu *styrofoam reguler*, *styrofoam premium*, *styrofoam rainbow* yang memiliki dua bahan baku berbeda dengan tujuan agar harga pokok penjualan produk *styrofoam* yang dimiliki UD. AMT sesuai dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Selain itu, peneliti juga akan melakukan analisis mengenai aktivitas produksi yang tidak efisien dalam produksi *styrofoam* UD. AMT untuk mengurangi biaya yang dikeluarkan saat produksi dengan metode *Activity Based Management* (ABM).

*Activity based management* adalah pendekatan terpadu dan menyeluruh yang membuat perhatian manajemen berpusat pada aktivitas yang dilakukan dengan tujuan meningkatkan nilai pelanggan dan laba yang diperoleh karena memberikan nilai tersebut. ABM memfokuskan pada pengelolaan aktivitas untuk mengefisiensikan bisnis. Metode ABM merupakan pengembangan dari metode *activity based costing* (ABC) yang dimana informasi yang didapat dari metode ABC dapat digunakan untuk metode ABM. Metode ABC dapat digunakan untuk

menganalisis biaya dari aktivitas-aktivitas yang tidak menambah nilai output seperti biaya overhead. Menurut L. Jade Faliany (2008) berdasarkan informasi didapat dari metode ABC dan digunakan dalam metode ABM dapat memperbaiki produk dan jasa melalui pengurangan atau penghapusan aktivitas organisasi yang tidak diperlukan dan mencari akar penyebab suatu masalah.

Dengan *Activity Based Management* dan *Activity Based Costing*, perusahaan dapat melakukan evaluasi biaya dan aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan serta nilai-nilai yang terkandung dalam aktivitas tersebut dengan menggunakan ABM dan ABC. Seperti bagian produksi pada UD. Adriel Multi Trading yang tidak hanya melakukan produksi untuk *styrofoam* saja melainkan banyak produk lain sehingga menyebabkan aktivitas yang dilakukan tidak sama untuk setiap harinya dan karena adanya hal tersebut digunakanlah metode *Activity Based Management* untuk meneliti aktivitas pada UD. Adriel Multi Trading.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Dalam penelitian ini terdapat dua permasalahan utama, yaitu :

1. Berapakah harga pokok penjualan (HPP) setiap produk styrofoam yang di produksi oleh UD. AMT ?
2. Aktivitas apa sajakah yang dapat diefisiensi untuk menekan biaya tidak langsung?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Dalam penelitian ini terdapat dua tujuan penelitian untuk menjawab rumusan masalah, yaitu :

1. Menghitung harga pokok penjualan disetiap produk styrofoam yang diproduksi UD. Adriel Multi Trading.
2. Mengetahui aktivitas apa saja yang dapat diefisiensi untuk menekan biaya tidak langsung.

#### **1.4 Ruang Lingkup & Batasan Masalah**

Dalam penelitian ini terdapat ruang lingkup dan batasan masalah, yaitu :

1. Penelitian dilakukan hanya dilakukan pada produk *styrofoam* UD. Adriel Multi Trading
2. Penelitian dilakukan dari tanggal 1 April 2016 - 30 Agustus 2016
3. Biaya yang dianalisis adalah Harga Pokok Penjualan (*Cost of Goods Sold*).
4. Metode yang digunakan adalah *Activity Based Costing* dan *Activity Based Management*.

#### **1.5 Sistematika Laporan**

##### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini membahas tentang latar belakang pemilihan topik, tujuan penelitian, ruang lingkup dan batasan masalah, manfaat penelitian, serta lokasi, waktu pelaksanaan kerja praktek dan asumsi penelitian.

##### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini membahas mengenai teori-teori yang mendukung dan mendasari masalah-masalah yang akan dibahas.

##### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Bab ini membahas kerangka pemikiran, hipotesis penentuan objek penelitian, metode pengumpulan dan pengolahan data, serta penganalisisan data

##### **BAB IV: ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

Bab ini membahas tentang gambaran umum perusahaan tempat pelaksanaan kerja praktek, perincian tugas yang dikerjakan selama kerja praktek, permasalahan yang ada dalam perusahaan, analisis permasalahan, pembahasan dan perbaikan yang dilakukan dalam mengatasi permasalahan tersebut.

##### **BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini membahas tentang kesimpulan penelitian dan saran bagi perusahaan serta penelitian selanjutnya.