BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Sebagai negara berkembang, Indonesia terus aktif melaksanakan pembangunan diberbagai bidang, salah satunya adalah dibidang ekonomi yang dewasa ini telah berkembang pesat. Hal ini terlihat dari banyaknya perusahaan milik negara maupun swasta sebagai salah satu mitra kerja pemerintah yang tumbuh dan berkembang. Dengan berkembangnya dunia usaha, telah mendorong diadakan pemisahan antara pemilik perusahaan dengan para pengelola perusahaan yaitu manajemen.

Sebagai akibat dari penyerahan kekuasaan oleh para pemilik perusahaan, maka manajemen harus membuat laporan pertanggung jawaban yang dituangkan dalam bentuk laporan keuangan secara periodik yang disajikan mengikuti dan mematuhi Standar Akuntansi Keuangan Indonesia, karena kewajaran penyajian laporan keuangan sangat diperlukan oleh pihak internal maupun eksternal yang berkepentingan terhadap data-data keuangan tersebut.

Manajemen juga harus mampu menetapkan harga, dimana hubungannya dengan biaya merupakan salah satu masalah yang paling sulit ditetapkan oleh seorang manajer. Harga jual yang umumnya dipandang orang sebagai tingkat pertukaran antara dua jenis komoditi, di banyak industri ditetapkan sedemikian rupa sehingga memungkinkan adanya pengendalian tertentu atas harga tersebut.

Bahkan perusahaan yang menghadapi persaingan cukup ketatpun masih bisa mengendalikan harga jual, karena mungkin terdapat perbedaan jenis produk, mutu atau jasa yang disediakan. Namun jika dibandingkan dengan pengendalian atas biaya yang dikeluarkan, kemampuan perusahaan dalam mengendalikan harga jual sudah tentu jauh lebih kecil.

Harga tidak hanya dipengaruhi oleh persaingan, tetapi juga bisa dipengaruhi oleh kesediaan pihak konsumen untuk membayar dan oleh berbagai peraturan dan batasan yang diadakan oleh pihak pemerintah. Di Amerika serikat misalnya, para pengusaha harus mentaati undang-undang Robinson-Patman untuk menghindarkan diskriminasi harga. Bahkan seandainya sebuah perusahaan kurang atau sama sekali tidak dapat mengendalikan harga jualnya, ia tetap dihadapkan kepada pertanyaan "apakah operasinya menguntungkan pada tingkat harga yang dapat dibebankannya ?". Biaya-biaya harus diketahui dan harus dipakai sebagai patokan umtuk menentukan harga minimum yang diperlukan dalam mempertimbangkan hasrat untuk memasuki atau bertahan pada pasar tertentu.

Tujuan kunci dari kebanyakan badan usaha adalah memperoleh harga yang dapat memberikan kontribusi sebesar mungkin terhadap laba. Hal ini diperlukan adanya perencanaan laba yang baik dan cermat dan tentunya tidaklah mudah, karena tekhnologi berkembang dengan cepat dan faktor-faktor sosial, ekonomi, dan politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha. Guna untuk melaksanakan tugas ini, para manajer harus di dorong agar berusaha keras mencapai sasaran pribadi yang sejalan dengan sasaran perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis memilih judul :

"PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK PIPA SARINGAN TERHADAP PENJUALAN DAN LABA PADA PT PIPA MAS PUTIH JAKARTA".

1.2 Maksud dan Tujuan

Adapun maksud penulis melakukan penelitian ini adalah untuk menyimpulkan data dan informasi yang diperlukan dalam penyusunan Tugas Akhir sebagai salah satu syarat yang di wajibkan dalam menyelesaikan program Diploma-III di IGI-LPKIG khususnya jurusan Akumtansi dan Perpajakan.

Sedangkan tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui proses penyusunan penetapan harga jual produk pipa saringan pada PT PIPA MAS PUTIH.
2. Untuk mengetahui tingkat penjualan produk pipa saringan pada PT PIPA MAS PUTIH.
3. Untuk mengetahui penetapan harga jual produk pipa saringan terhadap penjualan dan laba pada PT PIPA MAS PUTIH.

1.3 Metodologi Penelitian

Metode penulisan yang digunakan adalah metode deskriptif murni yaitu suatu metode yang hanya menggambarkan atau menceritakan suatu keadaan nyata dari komdisi yang sebenarnya.

Adapun tehnik pengumpulan data dan informasi yang diperlukan sebagai bahan laporan Tugas Akhir adalah sebagai berikut :

1. Field research (Penelitian Lapangan).

Data dikumpulkan dengan cara penelitian lapangan, dengan cara terjun langsung keperusahaan yang menjadi obyek penelitian. Mempelajari dan menganalisis dokumen-dokumen dan catatan-catatan perusahaan yang berkaitan dengan topik yang diteliti.

2. Library research (Studi Kepustakaan).

Data dikumpulkan dengan cara studi kepustakaan, yaitu dengan cara mempelajari, meneliti, mengkaji serta menelaah literatur-literatur yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti, serta dengan cara memanfaatkan data-data hasil olahan perusahaan untuk digunakan dalam penelitian ini.

1.4 Pembatasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, penulis akan membatasi masalah yang ditekankan pada :

1. Bagaimana proses penyusunan penetapan harga jual produk pipa saringan pada PT PIPA MAS PUTIH ?.
2. Bagaimana tingkat penjualan produk pipa saringan pada PT PIPA MAS PUTIH ?.
3. Bagaimana penetapan harga jual produk pipa saringan terhadap penjualan dan laba pada PT PIPA MAS PUTIH ?.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan Tugas Akhir ini terdiri dari lima Bab (5 Bab) dengan perincian sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bagian ini penulis menguraikan mengenai latar belakang penelitian, maksud dan tujuan penelitian, pembatasan masalah, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bagian ini penulis menguraikan tentang landasan teori dari permasalahan yang diambil yaitu mengenai siklus akuntansi biaya dalam perusahaan manufaktur, harga pokok produksi, yang didalamnya membahas manfaat informasi harga pokok produksi, dan metode penetapan harga pokok produksi, penyusunan anggaran yang didalamnya membahas anggaran penjualan, anggaran produksi, anggaran pabrikase, dan anggaran over head pabrik, laba yang didalamnya membahas perencanaan laba, manfaat perencanaan laba, keterbatasan perencanaan laba, dan pengukuran prestasi laba.

BAB III DATA HASIL PENELITIAN

Pada bagian ini penulis menguraikan semua informasi yang ada di perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diambil yaitu mengenai sejarah singkat perusahaan, misi dan tujuan perusahaan, aktifitas perusahaan, struktur organisasi perusahaan dan job descrption perusahaan.

BAB IV ANALISIS HASIL PENELITIAN

Pada bagian ini penulis melakukan analisa terhadap data hasil penelitian berdasarkan daftar pustaka serta bidang ilmu yang relevan, yaitu mengenai evaluasi atas metode penetapan harga biaya plus (cost plus pricing),

peranan metode penetapan harga biaya plus (cost plus pricing) dalam meningkatkan hasil penjualan produk perusahaan, identifikasi hambatan-hambatan yang dihadapi perusahaan dalam penetapan harga biaya plus (cost plus pricing) serta mencari alternatif pemecahannya.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bagian ini penulis menyimpulkan hasil analisa dan memberikan masukan atau saran bagi perbaikan sistem perusahaan.