

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha pada saat ini membuat pengusaha harus semakin pandai dalam menerapkan strategi yang tepat untuk mempertahankan kelangsungan usahanya. Pada umumnya konsumen membeli suatu produk atau barang pertama kali yang dilihat adalah harga, karena harga menjadi daya tarik bagi konsumen. Semakin banyak konsumen yang tertarik, maka akan menentukan posisi suatu perusahaan dalam persaingan. Ketatnya tingkat persaingan membuat para pengusaha berupaya untuk lebih baik lagi menetapkan rencana yang tepat sebagai langkah awal untuk lebih memantapkan posisi perusahaan pada tingkat industri yang sejenis di tengah keadaan yang tidak menentu. Agar dapat bersaing, bertahan hidup atau bahkan mengembangkan usahanya, perusahaan harus mempunyai keunggulan, terutama dari sisi harga jual, karena pada umumnya harga jual merupakan pertimbangan penting bagi konsumen dalam mengambil keputusan untuk membeli atau tidak. Oleh karena itu, perusahaan sangat membutuhkan informasi tentang harga pokok penjualan yang akurat untuk dapat menentukan harga jual yang bersaing. Perhitungan harga pokok penjualan merupakan salah satu faktor yang tidak dapat ditinggalkan, sebab apabila pimpinan kurang tepat di dalam menentukan harga pokok penjualan akan mengakibatkan harga jual yang sangat tinggi, sehingga kemungkinan pesanan akan berkurang. Akibat dari hal tersebut, volume penjualan akan berkurang sehingga tujuan perusahaan tidak akan tercapai.

Mengenai HPP (harga pokok penjualan) pada umumnya kurang baik dalam proses pencatatan termasuk dalam memulai bisnisnya ini terdapat banyak kendala yang dialami oleh badan usaha dari menentukan harga untuk daya jual saing hingga memikirkan laba yang didapatkan, karena bisnis dalam minuman es teh saat ini sedang meningkat permintaannya maka dari itu membutuhkan perumusan masalah mengenai hpp untuk menjalankan bisnis usaha ini. Berdasarkan informasi dari karyawan di CV. Citra Tea, menunjukkan bahwa perusahaan hanya mencatat jumlah uang yang diterima dan

dikeluarkan, jumlah barang yang dibeli dan dijual. Namun pencatatan itu hanya sebatas pengingat saja, menggunakan buku catatan dan bukti nota pembelian barang. Penentuan harga pokok penjualan dibagi dengan kapasitas produk yang jual. Demikian penggunaan cara tersebut masih kurang mendukung dan tidak menghasilkan harga pokok penjualan yang wajar.

Perhitungan harga penjualan pada perusahaan berdasarkan pengumpulan dan penggolongan, sesuai dengan harga pokok penjualan di dalam perusahaan. Dalam penentuan harga pokok penjualan, informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan adalah informasi mengenai biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik. Jenis biaya tersebut harus ditentukan secara cermat, baik dalam pencatatan maupun penggolongannya. Sehingga informasi pokok penjualan yang dihasilkan dapat diandalkan, baik untuk penentuan harga jual produk maupun untuk perhitungan laba rugi perusahaan.

Untuk dapat meninjau lebih terperinci tentang harga pokok, perlu diketahui elemen-elemen yang membentuk harga pokok. Setiap elemen merupakan salah satu faktor yang menambah tingginya harga pokok setiap produk yang dihasilkan suatu proses produksi. Penentuan harga pokok merupakan masalah yang sangat penting, sebab menyangkut kelangsungan hidup atau kontinuitas perusahaan, oleh karena itu perlu dilakukan perhitungan yang tepat dan teliti. Sekalipun penetapan harga pokok cukup sulit, namun perusahaan harus tetap menentukan. Perhitungan harga pokok penjualan yaitu jumlah total beban maupun pengeluaran yang telah perusahaan keluarkan, baik secara langsung maupun tidak langsung dalam memproduksi produk atau jasa. Maka dari itu menetapkan harga yang tepat bisa dilakukan jika memiliki perhitungan harga pokok penjualan yang dihitung dengan cara yang akurat. Karena harga pokok penjualan biasanya dapat menjadi penentu jumlah laba yang diinginkan.

CV. Citra Tea merupakan usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan yang menyediakan sebuah minuman yang berdasar teh. Teh adalah suatu kebutuhan pokok manusia yang harus terpenuhi. Hasil penelitian menyatakan, sejak tahun 1999 hingga kini tingkat penetrasi pasar untuk teh mencapai lebih dari 95 persen. Hal ini ditunjukkan bahwa setiap masyarakat Indonesia telah mengkonsumsi minuman teh tersebut. Faktor biaya produksi menjadi faktor utama yang sangat menentukan kemajuan perusahaan. Karena

apabila perusahaan tidak mampu menekan harga jasa yang diberikan dan mempertahankan kualitas tentunya mereka akan kehilangan konsumen. Maka dalam penetapan biaya standar untuk produksi hendaknya perusahaan melakukan suatu perencanaan yang tepat dan baik agar tercipta perhitungan harga pokok penjualan yang lebih efektif sehingga perusahaan mempunyai daya saing akan jasa yang mereka tawarkan. Harga pokok penjualan sangat berpengaruh dalam perhitungan laba perusahaan, apabila perusahaan kurang teliti atau salah dalam penentuan harga pokok penjualan, mengakibatkan kesalahan dalam penentuan pendapatan. Mengingat pentingnya harga pokok penjualan maka memerlukan ketelitian dan ketepatan, dalam persaingan yang tajam pada dunia usaha seperti saat ini memacu persaingan. dalam menjual suatu barang yang sejenis. Karena itulah informasi biaya dan informasi harga pokok penjualan sangat diperlukan untuk berbagai pengambilan keputusan.

Adapun penelitian terdahulu memang sudah banyak membahas mengenai penetapan harga pokok penjualan pada perusahaan salah satunya penelitian yang sudah dilakukan Yusni Arni (2018) dengan judul *Persentase Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga kerja, Biaya Overhead* pabrik terhadap Harga Pokok Produksi pada PT. Maju Tambak Sumur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa selama tahun 2014 persentase biaya produksi yang terjadi pada perusahaan mempengaruhi harga jual dipengaruhi oleh biaya bahan baku langsung. Kedua penelitian yang dilakukan Adi Lesmana (2019) dengan judul *Pengaruh harga pokok penjualan dan biaya produksi terhadap laba kotor studi kasus PT Gajah Tunggal Tbk.* Analisa data dengan menggunakan analisis regresi linear berganda, berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga pokok penjualan dan biaya produksi memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap laba kotor. Ketiga penelitian yang telah dilakukan Fachri Amrullah Faisal (2020) dengan judul *Analisis Biaya Produksi dalam menentukan harga jual produk liquid hero 57 studi kasus pada CV. Cloud Heaven Makassar.* Hasil penelitian menunjukkan bahwa, perbedaan metode perhitungan untuk mendapatkan hasil harga pokok penjualan mempengaruhi penetapan harga jual yang bersaing. Keempat penelitian yang telah dilakukan Dina Satriani & Vina Wijaya Kusuma (2020) dengan judul *Perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba penjualan.* Mengetahui seberapa besar pengaruh harga pokok produksi dan

harga pokok penjualan terhadap laba yang dihasilkan pada usaha donat madu, unsur-unsur dari produksi mempengaruhi harga jual produk pada donat madu. Kelima penelitian yang telah dilakukan Muryati (2021) dengan judul Analisa Harga Pokok Penjualan dalam Menentukan Laba pada Rumah Makan Putri Solo “Takana Jo Kampuang” Muara Bulian. Penelitian menunjukkan bahwa Rumah Makan Putri Solo “Takana Jo Kampuang” Muara Bulian mengalami kondisi keuangan yang stabil bahkan dapat mencapai hasil yang maksimal, terdapat biaya tenaga kerja yang sangat mempengaruhi untuk menentukan harga jual.

Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah sebuah usaha bisnis perdagangan minuman teh yaitu CV. Citra Tea. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh beberapa peneliti dalam beberapa tahun terakhir, terdapat kesimpulan yang berbeda-beda terkait analisis penetapan harga pokok penjualan terhadap tingkat pendapatan. Beberapa peneliti mengatakan bahwa dimana persentase biaya *overhead* lebih besar dibanding dengan harga bahan baku. Pada CV. Citra Tea periode 2022 perlu dilakukan untuk melihat gambaran dan perhitungan untuk mendapatkan harga pokok dan pendapatan yang sesuai. Berikut ini adalah data biaya produksi pada CV.Citra Tea selama 1 tahun yakni pada tahun 2022.

Tabel 1.1. Biaya Bahan Baku CV.Citra Tea.

Biaya Bahan Baku	
Nama Bahan Baku	Biaya
Gula GMP	Rp 15.445.500
Teh Poci Bubuk	Rp 6.588.000
Air Putih	Rp 2.196.000
Total	Rp 24.229.500

Sumber: Biaya CV.Citra Tea Tahun 2022.

Tabel 1.2. Biaya Tenaga Kerja Langsung CV.Citra Tea.

Biaya Tenaga Kerja Langsung	
Keterangan	Total (12 Bln)
Karyawan	Rp 14.400.000
Karyawan Pengganti	Rp 2.400.000
Total	Rp 16.800.000

Sumber: Biaya CV.Citra Tea Tahun 2022.

Tabel 1.3. Biaya Overhead Variabel CV Citra Tea.

Biaya Overhead Variabel	
Biaya Bahan Baku Penolong	
Nama Bahan Baku	Total
Cup 16oz	Rp 19.305.000
Cup Selter	Rp 19.305.000
Batu Es	Rp 27.450.000
Sedotan	Rp 5.490.000
Plastik	Rp 5.490.000
Gas	Rp 1.059.000
Total	Rp 78.099.000

Sumber: Biaya CV.Citra Tea Tahun 2022.

Tabel 1.4. Biaya Overhead Tetap CV.Citra Tea.

Biaya Overhead Tetap	
Keterangan	Tahun
Pembayaran Sewa Lapak, Air Dan Listrik	Rp 6.000.000
Beban Ongkos Kirim	Rp 5.490.000
Total	Rp 11.490.000

Sumber: Biaya CV.Citra Tea Tahun 2022.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas maka, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul : **“Analisis Penetapan Harga Pokok Penjualan Es Teh terhadap tingkat pendapatan pada CV. Citra Tea Periode 2022”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Beberapa permasalahan yang muncul dapat diidentifikasi oleh penulis dan dapat di peneliti oleh penulis :

1. Perhitungan harga pokok penjualan belum akurat dan belum terperinci untuk menentukan harga jual.
2. Jenis biaya belum terdefinisi secara jelas pada CV. Citra Tea.
3. Biaya harga pokok mempengaruhi untuk memperoleh pendapatan pada CV. Citra Tea.

1.3. Pembatasan Masalah

Untuk memfokuskan penelitian agar masalah yang diteliti memiliki ruang lingkup dan arah yang jelas, maka peneliti memberikan batasan masalah sebagai berikut :

1. Penelitian ini menggunakan 2 variabel yaitu harga pokok penjualan dan pendapatan.

2. Perusahaan yang dipilih adalah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan minuman teh yang telah bergerak 6 tahun dari tahun 2017 dan pencatatan masih dengan metode pencatatan manual pada buku harian pendapatan.
3. Data yang didapatkan untuk meneliti berupa pencatatan pembelian produksi dan pendapatan, dan hasil wawancara dengan pemilik dan karyawan.
4. Data yang diambil adalah data pembelian Harga pokok produksi dan pendapatan pada Tahun 2022.

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang dikemukakan di atas, masalah-masalah yang diangkat dalam penelitian ini dirumuskan pertanyaan, Bagaimana penetapan Harga Pokok Penjualan untuk meningkatkan tingkat pendapatan pada penjualan es teh di CV. Citra Tea ?

1.5. Tujuan Penelitian

Melihat rumus penelitian di atas, maka tujuan penelitian Analisis Penetapan Harga Pokok Penjualan Es Teh terhadap tingkat pendapatan pada CV. Citra Tea adalah untuk mengetahui penetapan Harga Pokok Penjualan untuk meningkatkan tingkat pendapatan pada penjualan es teh di CV. Citra Tea.

1.6. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat di kemudian hari bagi semua pihak yang dapat digolongkan seperti:

1. Bagi Penulis

Bagi penulis penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana yang bermanfaat dalam mengimplementasikan pengetahuan peneliti tentang Analisis Harga Pokok Penjualan terhadap tingkat Pendapatan Periode 2022.

2. Bagi Akademisi

Bagi peneliti selanjutnya penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan teori mengenai Analisis Harga Pokok Penjualan Terhadap Tingkat Pendapatan.

3. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menguatkan teori tentang ilmu Akuntansi biaya khususnya yang berkaitan dengan Harga Pokok Penjualan Terhadap Tingkat Pendapatan. Menjadi bahan referensi atau bacaan bagi pihak yang mengadakan penelitian sejenis.

4. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi manajemen agar penyajian laporan Harga pokok produksi dilakukan dengan menggunakan sistem Harga pokok penjualan agar tidak terjadinya kerugian terhadap perusahaan.

1.7. Sistematika Penulisan

Guna memahami lebih lanjut laporan ini, maka materi-materi yang tertera pada laporan proposal skripsi ini dikelompokkan menjadi beberapa sub bab dengan sistematika penyampaian sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penelitian.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan teori yang berupa pengertian dan definisi yang diambil dari kutipan buku, jurnal, dan skripsi yang berkaitan dengan penulisan penelitian ini, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, dan hipotesis.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan tentang tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel dan teknik analisis data penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran obyek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan yang secara lebih lengkap mengupas berbagai fenomena yang ada dalam penelitian.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan kesimpulan yang merupakan hasil akhir atas penelitian ini dan juga saran yang berisi masukan untuk pihak obyek penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi tentang berbagai buku, jurnal rujukan yang secara sah digunakan dalam menyusun penelitian ini.