

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. LATAR BELAKANG

Perkembangan perekonomian di Indonesia saat ini secara tidak langsung telah mendorong persaingan bisnis diberbagai bidang. Semua industri ataupun perusahaan berlomba- lomba dalam meningkatkan mutu produksinya, untuk itu pihak manajemen perusahaan perlu membuat kebijakan yang mengacu pada terciptanya efisiensi dan efektivitas kerja. Kebijakan tersebut dapat berupa penetapan harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan (HPP) atau yang biasa disebut dengan cost of good sold (COGS) adalah semua biaya langsung yang dikeluarkan perusahaan untuk memperoleh barang atau jasa yang dijual. Untuk memperoleh barang dan jasa manager membuat kebijakan. Hal ini tentunya tidak terlepas dari tujuan didirikannya perusahaanyaitu agar modal yang ditanamkan dalam perusahaan dapat terus berkembang atau dengan kata lain mendapatkan laba semaksimal mungkin. Secara umum keberadaan suatu lembaga atau perusahaan merupakan sesuatu yang tidak dapat dipisahkan dari ekonomi suatu negara .

Perusahaan dagang maupun perusahaan manufaktur , pendapatan utama dari perusahaan tersebut adalah hasil dari penjualan barang.

Kegiatan utama perusahaan industri adalah mengelola bahan baku menjadi barang jadi ,yang akan dijual apabila menerima pesanan dari pelanggan. Sesuai dengan prinsipnya ,laba bersih suatu perusahaan dihitung dengan cara mengurangi beban untuk memperoleh pendapatan dari hasil penjualan pada periode yang bersangkutan .

Beban-beban tersebut meliputi harga pokok penjualan dan beban usaha yang terjadi selama periode yang bersangkutan . Terlepas dari semua itu , hal yang paling penting adalah perhitungan harga pokok penjualan . Apabila harga pokok penjualan diketahui , maka perusahaan dapat menetapkan harga jual periode yang bersangkutan . Setiap periode akuntansi , harga pokok penjualan tidak harus sama , tergantung dari harga perolehan tersebut. Pendapatan perusahaan harus meliputi harga pokok penjualan dan mengandung suatu laba kotor yang mencakupi guna menutup semua beban lainnya .Maka dari itu dalam menghadapi persaingan, perusahaan harus dapat mempertahankan keunggulannya dengan cara menambahkan beberapamacam produk, untuk meningkatkan laba dalam perusahaan.

Menurut (Soemarso S.R, 2010), harga pokok penjualan (HPP) dihitung setiap kali terjadi penjualan dalam sistem perpetual. Sedangkan dalam sistem periodik, HPP dihitung setelah diadakan perhitungan secara fisik terhadap persediaan barang dagangan yang ada.

Selama ini perusahaan hanya menetapkan harga jual sesuai dengan harga pasar tanpa menghitung biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama proses produksi sesuai dengan prosedur akuntansi. Tentunya hal ini mengakibatkan kurang akuratnya perhitungan biaya produksi karena tidak semua elemen biaya dimasukkan oleh perusahaan. Akibatnya bisa saja laba yang didapat sesungguhnya tidak sesuai dengan target yang diinginkan. Selain itu perusahaan tidak berani mengambil resiko kehilangan pelanggan apabila laba yang diinginkan terlalu tinggi.

Untuk itu, perusahaan seharusnya menghitung harga pokok produksi sesuai dengan perhitungan akuntansi agar semua biaya-biaya yang dikeluarkan dalam mengolah suatu produk akan lebih jelas terlihat sehingga informasi biaya yang

lengkap dapat disajikan. Karena informasi total harga pokok produksi memberikan perlindungan bagi manajemen agar dalam menerima pesanan perusahaan tidak mengalami kerugian dan dapat mempermudah dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan serta sebagai komponen dasar dalam penentuan harga jual sesuai dengan target laba yang diinginkan.

Setiap perusahaan memiliki cara perhitungan harga pokok produksi dengan harga jual tersendiri namun perhitungan tersebut masih kurang sesuai dengan perhitungan standar akuntansi pada laporan keuangan. Hal ini dikarenakan metode perhitungan harus dilakukan secara tepat untuk meminimalisir terjadinya resiko pada suatu perusahaan. Perusahaan dengan metode perhitungan yang tepat dapat menghasilkan keuntungan yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan yang tidak menggunakan metode perhitungan secara tepat maka perusahaan akan mudah mengalami kerugian.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul: “ANALISIS PERBANDINGAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN UNTUK MENENTUKAN HARGA JUAL PADA PT.UNILEVER INDONESIA TBK .Dari pendapat-pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa harga pokok penjualan adalah semua pengeluaran yang dilakukan perusahaan untuk menjual suatu produk.

Tujuan utama dari penentuan harga pokok penjualan yaitu :

- 1) Untuk mengetahui proses perhitungan Harga Pokok Penjualan di
PT. Unilever Indonesia Tbk
- 2) Untuk mengetahui proses penentuan Harga Jual di PT Unilever Indonesia
Tbk

- 3) Untuk mengetahui hasil perbandingan perhitungan perusahaan dengan peneliti terkait dengan penentuan HPP dan harga jual.

Jadi dapat disimpulkan bahwa tujuan dan manfaat dalam penentuan harga pokok penjualan adalah sebagai dasar dalam penetapan harga jual

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di jelaskan maka rumusan masalah dalam penyusunan Tugas Akhir ini sebagai dasar pengajian penelitian yang akan dilakukan .

1. Bagaimanakah proses perhitungan HPP di PT Unilever Indonesia Tbk ?
2. Bagaimanakah proses penentuan harga jual di PT Unilever Indonesia Tbk ?
3. Bagaimana perbandingan hasil perhitungan perusahaan dengan peneliti terkait dengan penentuan HPP dan harga jual ?

1.3. Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengelola data untuk mengetahui proses perhitungan harga pokok penjualan untuk menentukan harga jual, Untuk mengetahui kendala yang sering terjadi pada saat proses perhitungan Harga Pokok Penjualan & Penentuan Harga Jual

Berdasarkan Identifikasi masalah yang telah di jelaskan di atas, dapat di ketahui tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui proses perhitungan Harga Pokok Penjualan di PT Unilever Indonesia Tbk

2. Untuk mengetahui proses penentuan Harga Jual di PT Unilever Indonesia Tbk
3. Untuk mengetahui hasil perbandingan perhitungan perusahaan dengan peneliti terkait dengan penentuan HPP dan harga jual.

Manfaat dari penelitian ini dapat memberi informasi dan masukan dari beberapa pihakdi antaranya :

- 1) Bagi Penulis

Penelitian ini bermanfaat untuk memberikan pengetahuan mengenai Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan untuk Menentukan Harga Jual

- 2) Bagi Perusahaan

Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai dasar untuk Menghitung Harga Pokok Penjualan sehingga memudahkan dalam penetapan harga jual dan mendapatkan laba yang diinginkan pada tiap penjualan produk lainnya.

- 3) Bagi Pembaca

Dapat memberikan, menambah atau memperluas wawasan dalam penelitian ini sertamemperdalam pengertian tentang Harga Pokok Penjualan di dalam suatu perusahaan

1.4. Metode Pengumpulan Data

- 1) Metode Dokumentasi

Yaitu mengumpulkan data yang bersumber dari arsip, bukti transaksi, dandokumen yang berhubungan dengan penelitian ini

- 2) Kepustakaan

Dalam penelitian ini penulis mengumpulkan data data yang bersifat teoritis

yang berasal dari penulis penulis lain yang berhubungan dengan objek penelitian yaitu melalui artikel jurnal, dan buku referensi

1.5. Ruang Lingkup

Untuk memudahkan penulisan dalam menyusun Tugas Akhir ini, maka penulis hanya membatasi pada permasalahan Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan untuk Menentukan Harga Jual. Data yang akan di gunakan dalam penelitian ini adalah Harga Pokok Penjualan, Laba rugi dan Harga jual di suatu perusahaan yang akan di teliti dengan menggunakan metode kualitatif. Priode 2016 – 2021

1.6. Sistematika Penulisan

Untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas dalam penulisan tugas akhir ini maka penelitian akan dibagi ke dalam beberapa bab, dimana masing masing bab akan menjelaskan hal hal sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang , perumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian , manfaat penelitian, metode pengumpulan data , ruang Lingkup, Sistematika Penulisan

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini penulis membahas tentang Perhitungan Harga Pokok Penjualan Untuk Menentukan Harga Jual suatu perusahaan

BAB III : PEMBAHASAN

Dalam bab ini penulis akan menjelaskan tentang Gambaran umum perusahaan membahas tentang sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan lokasi penelitian.

BAB IV : PENUTUP

Dalam bab ini penulis akan menjelaskan tentang kesimpulan yang di dapat penulis tentang penelitian yang di buat dan saran yang berguna bagi perusahaan

