

# **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. Oleh karena itu, kesalahan di dalam perhitungan harga pokok penjualan harus dihindarkan agar perusahaan dapat berjalan dengan baik dan kelangsungan perusahaan lebih terjamin.

Perhitungan harga pokok penjualan juga sebagai alat dalam penerapan harga jual, untuk mengetahui efisien atau tidaknya perusahaan, untuk mengetahui apakah suatu kebijakan dalam penjualan barang perlu diubah dan untuk keperluan penyusunan laporan posisi keuangan. Perlakuan harga pokok penjualan yang baik dan benar mutlak diperlukan oleh perusahaan, hal ini disebabkan karena harga pokok penjualan memiliki tujuan utama untuk mendapatkan keuntungan atau laba.

Komponen pembentuk laba adalah pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan barang dan jasa, sedangkan biaya adalah pengorbanan yang harus dikeluarkan oleh perusahaan untuk membeli dan merawat sesuatu barang atau jasa. Biaya tersebut sebagai biaya harga pokok penjualan.

Untuk menentukan besarnya biaya tersebut harus tepat dan akurat sehingga akan menunjukkan harga pokok sesungguhnya. Penentuan harga pokok penjualan merupakan hal yang sangat penting mengingat manfaat informasi harga pokok penjualan adalah untuk menentukan harga jual barang serta penentuan harga barang siap dijual dan barang dalam proses yang akan disajikan di neraca.

Dalam penentuan harga pokok penjualan, informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan adalah informasi mengenai harga beli, biaya perawatan dan biaya operasional lainnya. Ketiga jenis biaya tersebut harus ditentukan secara cermat, baik dalam pencatatan maupun penggolongannya. Sehingga informasi harga

pokok penjualan yang dihasilkan dapat diandalkan baik untuk penentuan harga barang siap dijual maupun untuk perhitungan Laba.

PT. Trans Indo Utama merupakan perusahaan yang bergerak dalam dunia otomotif tepatnya *dealer* truck hino di Sumatera Utara yang meliputi 3S(*sales, service, spare part*). Harga pokok penjualan sangat berpengaruh dalam perhitungan laba perusahaan, apabila perusahaan kurang teliti atau salah dalam penentuan harga pokok penjualan, mengakibatkan kesalahan dalam penentuan laba yang diperoleh perusahaan.

Mengingat pentingnya harga pokok penjualan maka memerlukan ketelitian dan ketepatan, dalam persaingan yang tajam pada dunia usaha seperti saat ini memacu perusahaan yang satu bersaing dengan perusahaan yang lain, dalam menjual suatu barang yang sejenis. Karena itulah informasi biaya dan informasi harga pokok penjualan sangat diperlukan untuk berbagai pengambilan keputusan.

Di sisi lain penentuan harga pokok penjualan yang wajar akan dapat di pakai dalam penentuan laba perusahaan, sehingga dapat mencerminkan laba yang sesungguhnya yang menjadi tujuan perusahaan.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka penulis bermaksud mengadakan penelitian dengan judul **“Analisis Penentuan Harga Pokok Penjualan Unit Kendaraan Di PT. Trans Indo Utama Medan”**.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Dari latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka penulis dapat mengidentifikasi masalah yang timbul, yaitu :

1. Apakah ada pengaruh harga pokok penjualan dalam keberhasilan memperoleh laba pada PT. Trans Indo Utama Medan?
2. Apa saja jenis-jenis biaya yang mempengaruhi harga pokok penjualan di PT. Trans Indo Utama Medan?

### **1.3 Batasan Masalah**

Agar penelitian ini tidak menyimpang dari tujuan yang semula direncanakan sehingga mempermudah mendapatkan data dan informasi yang diperlukan, maka data penelitian yang diambil untuk menganalisis penentuan harga pokok penjualan unit kendaraan di PT. Trans Indo Utama Medan adalah tahun 2016 dan tahun 2017.

### **1.4 Perumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah dari penelitian ini adalah :

1. Bagaimanakah penentuan harga pokok penjualan yang selama ini dilakukan oleh PT. Trans Indo Utama Medan?
2. Bagaimanakah penentuan harga jual pada PT. Trans Indo Utama Medan?

### **1.5 Tujuan Penelitian**

Sedangkan tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui penentuan harga pokok penjualan yang selama ini dilakukan oleh PT. Trans Indo Utama Medan.
2. Untuk mengetahui penentuan harga jual pada PT. Trans Indo Utama Medan.

### **1.6 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian yang dilakukan antara lain adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Menambah pengetahuan mengenai harga pokok penjualan.

2. Bagi Perusahaan

Dapat dijadikan bahan masukan dalam perbaikan perusahaan terutama dalam menciptakan sistem yang lebih baik lagi.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dapat menambah informasi, referensi perpustakaan dan memberikan manfaat dalam penelitian lebih lanjut.

