

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Proses produksi merupakan hal yang sangat krusial karena di dalamnya terkandung biaya produksi. Biaya produksi merupakan salah satu faktor penting yang dapat mempengaruhi hasil kegiatan produksi sehingga memerlukan perhatian yang lebih baik, baik dalam perencanaan maupun pengendaliannya. Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu barang.²

Biaya dikelompokkan menjadi dua komponen yaitu biaya langsung (direct cost) dan biaya tak langsung (indirect cost). Biaya langsung adalah biaya yang diperlukan langsung untuk mendapatkan sumber daya yang akan dipergunakan untuk penyelesaian proyek.

Unsur-unsur yang termasuk dalam biaya langsung adalah biaya material, biaya upah, biaya peralatan dan biaya sub-kontraktor. Biaya material adalah biaya pembelian material untuk mewujudkan proyek itu termasuk biaya transportasi, biaya penyimpanan serta kerugian akibat kehilangan atau kerusakan material. Harga material di dapat dari survey di pasaran atau berpedoman dari indeks biaya yang dikeluarkan secara berkala oleh Departemen Pekerjaan Umum sebagai pedoman sederhana.

² Kamaruddin Ahmad, *Akuntansi Manajemen, Dasar-Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*, (Jakarta : Raja Grafindo, 2007), hal. 34

Biaya upah terdiri dari upah harian, upah borongan dan upah berdasarkan produktivitas. Biaya peralatan terdiri dari modal, biaya sewa, biaya operasi, biaya pemeliharaan, biaya operator, biaya mobilisasi, biaya demobilisasi. Biaya sub-kontraktor adalah biaya yang diperlukan bila ada bagian pekerjaan diserahkan/dikerjakan oleh sub-kontraktor. Sub-kontraktor ini bertanggung jawab dan dibayar oleh kontraktor utama.

Biaya tidak langsung adalah biaya yang berhubungan dengan pengawasan, pengarahan kerja dan pengeluaran umum diluar biaya konstruksi, biaya ini disebut juga biaya overhead. Biaya ini tidak tergantung pada volume pekerjaan tetapi tergantung pada jangka waktu pelaksanaan pekerjaan. Biaya tidak langsung akan naik apabila waktu pelaksanaan semakin lama karena biaya untuk gaji pegawai, biaya umum perkantoran tetap dan biaya-biaya lainnya juga tetap dibayar.

Unsur-unsur biaya tidak langsung antara lain yaitu gaji pegawai, biaya umum perkantoran, dan biaya pengadaan sarana umum. Gaji pegawai dalam unsur biaya ini adalah gaji maupun honor pegawai / karyawan tetap dan tidak tetap yang terlibat maupun tidak terlibat dalam proyek yang dibebankan dalam pembiayaan proyek tersebut. Biaya umum perkantoran adalah sewa gedung, biaya transport, rekening listrik, air, pajak, asuransi dan lain-lain. Biaya pengadaan sarana umum adalah untuk pembangunan bangunan sementara, instalasi umum (listrik, air, telepon), peralatan umum yang digunakan selama masa proyek seperti pompa air,

generator dan lain-lain.³

Hal ini menggambarkan bahwa setiap perusahaan harus mempunyai pengetahuan serta strategi usaha yang sesuai dengan jenis usaha yang dikelolanya agar perusahaan tersebut dapat dikendalikan. Sebagaimana dalam Firman Allah:

أَنْفُسُهُمْ أَفَلَا أُولِمُ يَرَوُا أَنَّا نَسُقُ الْمَاءَ إِلَى الْأَرْضِ الْجُرُزِ فَنُخْرِجُ بِهِ زَرْعًا تَأْكُلُ مِنْهُ أَنْعَامُهُمْ وَ
يُصِرُونَ

Terjemahannya: *Dan tidakkah mereka memperhatikan, bahwa Kami*

mengarahkan (awan yang mengandung) air ke bumi yang tandus, lalu Kami tumbuhkan (dengan air hujan itu) tanam-tanaman sehingga hewan-hewan ternak mereka dan mereka sendiri dapat makan darinya. Maka mengapa mereka tidak memperhatikan? [21]⁴

Ayat diatas menjelaskan tentang tanah yang berfungsi sebagai penyerap air hujan dan akhirnya tumbuh tanaman-tanaman yang terdiri dari beragam jenis. Tanaman itu dapat dimanfaatkan untuk manusia sebagai faktor produksi alam, dari tanaman tersebut juga dikonsumsi oleh hewan ternak yang pada akhirnya juga hewan ternak tersebut diambil manfaatnya (diproduksi) dengan berbagai bentuk seperti diambil dagingnya, susu, dan lain sebagainya. Ayat ini juga membuat kita untuk berfikir dalam pemanfaatan sumber daya yang ada dan proses terjadinya

³ Gray C dkk, *Simanjuntak P, Pengantar Evaluasi Proyek Jilid II*. (Jakarta : Gramedia Pustaka, 1992), hal. 80

⁴ *Departemen Agama RI, Qur'an dan Terjemah*

sesuatu sehingga menghasilkan sesuatu hal yang bermanfaat untuk orang lain. Selain itu, kita dapat memperkirakan hasil produksi yang telah dihasilkan oleh suatu sumber sehingga tetap efisien dan bermanfaat.

Pengamatan yang dilakukan peneliti di lapangan para terlihat sedikit banyak penerapan metode biaya langsung dan tidak langsung masih kurang efektif dalam pengambilan keputusan penjualan produk pada Perusahaan Tenun Citrowiharjo karena banyaknya pertimbangan. Kebanyakan perusahaan pada umumnya menerapkan metode biaya langsung di mana dalam perhitungan harga pokoknya membebankan seluruh biaya-biaya produksi baik yang bersifat tetap maupun variabel. Demikian halnya juga dengan pada Perusahaan Tenun Citrowiharjo. Penentuan harga pokok tersebut tidak selalu dapat menghasilkan informasi akuntansi yang relevan dengan kebutuhan manajemen. Karena apabila digunakan dalam penyajian informasi biaya bagi pihak manajemen sering kali mengakibatkan pengambilan keputusan tidak tepat.

Tabel 1.1: Besar Produksi Dan Penjualan Perusahaan Citrowiharjo

Tahun	Produksi (Dalam Roll)	Penjualan (Dalam Roll)
2015	31.120	30.875
2016	33.349	31.983
2017	32.714	31.835
2018	32.640	31.592
2019	30.896	39.758

Sumber: Perusahaan Citrowiharjo

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa penjualan di perusahaan citrowiharjo memiliki fluktuasi yang cukup baik. Pada tahun 2015 menuju 2016 penjualan perusahaan citrowiharjo meningkat. Namun,

pada tahun 2016 hingga 2019 penjualan tenun dalam roll mengalami penurunan. Hal ini, otomatis mempengaruhi produksi yang dihasilkan oleh perusahaan Citrowiharjo.

Pada dasarnya perusahaan harus memiliki strategi dalam menjalankan setiap aktifitas usahanya agar dapat tercapainya tujuan yang diinginkan perusahaan. Melihat kondisi perusahaan di masa lalu dan banyaknya ancaman yang timbul dari pesaing maka dapat di analisis aspek-aspek internal dan eksternal untuk mengatur strategi di masa yang akan datang. Berdasarkan pada sudut pandang di atas, bahwa perusahaan membutuhkan kecepatan inovasi yang didukung oleh kompetisi inti, penelitian sebelumnya menyatakan bahwa mengarahkan perusahaan pada saat ini melintasi lingkungan persaingan yang kompleks dan rumit.⁴ Hal ini menggambarkan bahwa setiap perusahaan harus mempunyai pengetahuan serta strategi usaha yang sesuai dengan jenis usaha yang dikelolanya agar perusahaan tersebut dapat dikendalikan.

Melihat kondisi saat ini bahwa dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat baik karena pesaing yang semakin bertambah, volume produk yang semakin meningkat, maupun perkembangan teknologi yang pesat, serta banyaknya industri besar yang mulai berdatangan di Ngunut Tulungagung yang secara tidak langsung berimbas pada pemenuhan biaya langsung dan tidak langsung sebagai alat pengambilan keputusan pada penjualan produk tenun Citrowiharjo. Oleh karena itu, perusahaan tenun Citrowiharjo perlu menerapkan strategi yang lebih tepat untuk bisa

meningkatkan penjualan dan dapat bersaing dengan industri-industri lain.

Berdasarkan penjelasan di atas inilah yang mendorong penulis untuk membahas mengenai penerapan metode biaya langsung dan tidak langsung terutama kegunaan dan bagaimana penerapannya di dalam suatu perusahaan industry. Menurut besarnya pesanan sangat erat hubungannya dengan menguntungkan tidaknya langganan. Dari besarnya pesanan kemungkinan dapat ditunjukkan bahwa Sebagian besar pesanan yang diterima dari langganan menyebabkan perusahaan mengeluarkan biaya yang jumlahnya lebih besar dari laba kotor yang diperoleh. Oleh karena itu, perusahaan harus menentukan jumlah nilai rupiah penjualan atau kualitas minimum untuk setiap kali pesanan, sehingga dapat mengurangi jumlah transaksi penjualan dan menaikkan laba. Dari uraian di atas maka peneliti tertarik untuk mengambil judul "**Penerapan Metode Langsung dan Tidak Langsung sebagai Alat Pengambilan Keputusan Penjualan Produk Perusahaan Tenun Citrowiharjo Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung**".

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan pada konteks penelitian di atas, maka fokus pada penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana Penerapan Metode Biaya Langsung Sebagai Alat Pengambilan Keputusan Penjualan Produk Pada Perusahaan Tenun Citrowiharjo Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung?
2. Bagaimana Penerapan Metode Biaya Tidak Langsung Sebagai Alat

Pengambilan Keputusan Penjualan Produk Pada Perusahaan Tenun Citrowiharjo Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung?

3. Apakah Metode Biaya Langsung Dan Tidak Langsung Efektif Sebagai Alat Pengambilan Keputusan Penjualan Produk Di Perusahaan Tenun Citrowiharjo Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian fokus penelitian di atas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Mendeskripsikan penerapan metode biaya langsung sebagai alat pengambilan keputusan penjualan produk pada Perusahaan Tenun Citrowiharjo Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung.
2. Mendeskripsikan penerapan metode biaya tidak langsung sebagai alat pengambilan keputusan penjualan produk pada Perusahaan Tenun Citrowiharjo Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung.
3. Mendeskripsikan apakah metode biaya langsung dan tidak langsung efektif sebagai alat pengambilan keputusan penjualan produk di Perusahaan Tenun Citrowiharjo Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung.

D. Identifikasi dan Batasan Masalah

Ruang lingkup pada penelitian ini adalah perusahaan yang bergerak pada produksi tenun yaitu Perusahaan Tenun Citrowiharjo yang

beralokasi dari dana desa. Batasan masalah yang digunakan penelitian berguna agar topik permasalahan yang diteliti tidak melebar

antara lain menganalisis penerapan metode biaya langsung dan biaya tidak langsung sebagai alat pengambilan keputusan pada penjualan produk Perusahaan Tenun Citrowiharjo

E. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan bisa berguna secara teori sebagai pengembangan teoritis maupun dalam bentuk praktis kaitannya memecahkan permasalahan secara aktual.

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian berjudul Penerapan Metode Biaya Langsung Dan Tidak Langsung Sebagai Alat Pengambilan Keputusan Penjualan Produk Perusahaan Tenun Citrowiharjo, diharapkan bisa menambah kajian ilmu pengetahuan dan penelitian bagi bidang penjualan. Selain itu juga dapat dijadikan sebagai referensi pustaka pada perpustakaan IAIN Tulungagung, khususnya pada mata kuliah Akuntansi Biaya.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Instansi, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan tentang penerapan metode biaya langsung dan tidak langsung sebagai alat pengambilan keputusan penjualan produk
- b. Bagi Akademis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi semua pihak, terutama yang berkaitan dengan ilmu pengetahuan dalam bidang ekonomi dan akuntansi. Serta bermanfaat sebagai penyedia informasi di Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

- c. Bagi Pihak Lain, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan informasi dan menambah ilmu pengetahuan dengan referensi bacaan bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian dengan topik yang sejenis.

F. Penegasan Istilah

1. Penerapan

Penerapan adalah suatu usaha yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan yang diinginkan.⁵

2. Biaya langsung

Biaya langsung atau sering disebut dengan direct cost adalah biaya-biaya yang dapat dengan mudah dan akurat ditelusuri pada setiap objek-objek biaya⁶

3. Biaya tidak langsung

Biaya tidak langsung merupakan biaya yang sulit atau tidak dapat dibebankan secara langsung dengan unit produksi, misalnya gaji pimpinan, gaji mandor, biaya iklan untuk lebih dari satu macam produk, dan sebagainya.⁷

4. Penjualan Produk

Penjualan merupakan kegiatan yang tujuannya untuk mencari pelanggan maupun pembeli, dimana dua pihak saling membuat

⁵ Ali, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Surabaya: Apollo, 2007), hal. 104

⁶ Maryame M. Mowen dkk, *Dasar-Dasar Akuntansi Manajerial Edisi 5*, (Jakarta: Salemba Empat, 2017), hal. 40

⁷ Ir. Kuswadi, *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya*, (Jakarta; PT Alex Media Komputindo, 2005), hal 19

kesepakatan harga yang menguntungkan bagi kedua pihak⁸.

Produk dapat diartikan sebagai sebuah barang maupun jasa yang digunakan untuk memenuhi tingkat kepuasan konsumen serta memiliki manfaat yang dibutuhkan. Pembeli harus membayar agar dapat memperoleh manfaat dari produk secara keseluruhan.⁹

G. Tahap – Tahap Penelitian

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan mengenai latar belakang, fokus penelitian, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat penelitian, penegasan istilah, dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Bab ini mengemukakan tentang teori-teori yang mendukung penelitian yaitu menerangkan tentang: kajian fokus pertama, kajian fokus kedua dan seterusnya, hasil penelitian terdahulu, dan kerangka berfikir.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi, yang memuat tentang: pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

⁸ Willy Pratama, Sugiono Sugiharjo, *Penyusunan Strategi Dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai*, Jurnal Manajemen Pemasaran Petra Vol 2 No. 1, 2013, Hal. 2

⁹ Riyono, Gigih, *Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi Dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Produk Aqua Di Kota Pati*, Jurnal STIE Semarang Vol 8 No. 2, 2016, hal 98

BAB IV HASIL PENELITIAN

Bab ini menguraikan tentang paparan data yang telah didapatkan, dan temuan yang didapatkan dalam penelitian.

BAB V PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan tentang analisi data dengan cara melakukan konfirmasi dan sintesis antara temuan penelitian dengan teori dan penelitian yang ada.

BAB VI PENUTUP

Bab ini memuat tentang kesimpulan dan saran maupun rekomendasi atas penelitian yang telah dilakukan.