

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan yang sangat tajam terjadi di semua lini usaha dalam era perdagangan bebas saat ini. Fakta ini membawa dampak positif dan negatif bagi negara Indonesia. Adapun dampak positifnya adalah dapat memberikan peluang bagi Indonesia untuk mengekspor produk yang semakin luas. Sedangkan dampak negatifnya adalah persaingan yang terjadi bukan hanya antar pelaku bisnis domestik, tetapi melibatkan pula pelaku bisnis dari luar negeri yang semakin bebas memasarkan produk.

Sejalan dengan perkembangan dunia usaha, jenis-jenis produk makin bertambah jumlahnya, jumlah pesaing yang memasuki suatu industri juga semakin banyak. Maka persoalan yang dihadapi perusahaan terutama perusahaan industri akan semakin kompleks. Semakin ketatnya kompetisi dalam semua sektor industri mengharuskan setiap perusahaan untuk menentukan strategi bersaing yang terbaik agar dapat mengungguli pesaingnya. Hal ini menuntut manajemen perusahaan untuk menentukan suatu tindakan dengan memilih berbagai alternatif dan kebijaksanaan dalam mengambil keputusan yang sebaik-baiknya agar tujuan perusahaan dapat tercapai.

Di Yogyakarta khususnya daerah Kasongan banyak terdapat industri keramik berskala kecil dan menengah. Mulai dari yang berbentuk industri rumah tangga maupun yang sudah dikelola dengan lebih profesional. Sentra industri keramik di

Yogyakarta memang berada di daerah Kasongan. Produk yang dihasilkan dari industri ini berupa pot, guci, meja set, dan juga segala macam kerajinan yang biasanya digunakan sebagai souvenir dalam acara pernikahan ataupun acara lainnya, seperti kipas, gantungan kunci, dan lain-lain. Sebagian besar industri keramik yang berada di daerah Kasongan ini sudah pernah melakukan ekspor ke berbagai negara-negara, antara lain Australia, Jepang, dan Malaysia.

Daur hidup usaha keramik ini tidak selalu stabil. Terkadang ramai pembeli namun terkadang pula sepi akan pembeli ataupun pesanan. Penjualan produk biasanya terjadi secara musiman. Biasanya pada saat liburan hari-hari besar di mana banyak wisatawan baik domestik maupun mancanegara yang pergi ke sentra industri keramik di Kasongan ini untuk membeli cendera mata khas dari Yogyakarta. Bogimin Keramik merupakan salah satu industri keramik yang berada di daerah Kasongan, Yogyakarta. Bogimin Keramik ini sudah 5 tahun berdiri dengan pemiliknya yang bernama Bogimin, S. Sos. Bapak Bogimin mengelola sendiri industri ini bersama dengan istrinya serta dibantu oleh beberapa tenaga kerja yang berasal dari masyarakat di daerah sekitar desa Kasongan.

Produk yang dihasilkan oleh Bogimin keramik ini pada umumnya tidak jauh berbeda dengan usaha keramik yang lain. Pada awal berdiri, Bogimin Keramik ini hanya memproduksi berbagai peralatan dapur, seperti cobek, munthu, dan lain-lain, namun saat ini Bogimin keramik telah mengembangkan produknya dengan berbagai variasi, seperti guci keramik dengan pelitur maupun dengan variasi rotan dan berbagai kerajinan rumah tangga lainnya. Namun masalah yang dihadapi oleh Bogimin Keramik ini adalah banyaknya pesaing yang menuntut industri ini untuk tetap menetapkan harga jual yang kompetitif, dikarenakan banyaknya industri serupa di

daerah Kasongan ini, namun dengan kualitas yang tetap baik sehingga dapat memenuhi keinginan konsumen.

Agar dapat tetap berkembang dan bertahan hidup, suatu industri harus mampu menghasilkan produksi yang tinggi dengan kualitas yang baik. Hasil produksi yang tinggi akan tercapai apabila perusahaan memiliki efisiensi produksi yang tinggi. Akan tetapi untuk mencapai efisiensi produksi yang tinggi ini tidak mudah, karena banyak faktor yang mempengaruhinya, baik faktor internal maupun eksternal perusahaan. Faktor-faktor tersebut antara lain tenaga kerja, bahan baku, mesin, metode produksi dan pasar.

Penentu keberhasilan dalam industri ini adalah kualitas dan harga. Konsumen cenderung akan memilih produk dengan kualitas yang baik tapi dengan harga yang terjangkau. Oleh karena itu, agar dapat bersaing dalam pasaran sekarang, suatu industri harus dapat menciptakan suatu produk baik barang maupun jasa yang harganya lebih rendah atau sama dengan harga yang ditawarkan oleh pesaingnya. Untuk dapat memperoleh produk seperti itu, suatu industri harus berusaha sebisa mungkin mengurangi biaya yang dikeluarkan pada proses produksinya. Suatu alat atau metode yang dapat digunakan untuk mengatasi masalah tersebut adalah dengan *target costing*. Konsep *target costing* ini sangat sesuai, sejalan dengan meningkatnya persaingan serta tingkatan penawaran yang jauh melampaui tingkat permintaan. Maka kekuatan pasar memberi pengaruh yang semakin besar terhadap tingkat harga. Maka diperlukan *target costing* untuk dapat mencapai tujuan perusahaan dalam rangka pengurangan biaya (*cost reduction*), yang pada akhirnya akan membawa dampak terhadap tingkat harga yang kompetitif.

Dengan demikian dapat dikatakan *target costing* sangat berguna dalam pengelolaan biaya demi kelangsungan perusahaan, karena *target costing* dapat membantu perusahaan mendapatkan biaya produksi yang rendah namun dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Untuk itu, Bogimin Keramik perlu menerapkan konsep *target costing* ini agar dapat menghasilkan target laba sesuai dengan yang diinginkan industri ini namun dengan biaya produksi yang lebih rendah sehingga harga dapat bersaing dengan para pesaingnya, karena banyaknya industri serupa di daerah Kasongan tersebut. Mengingat pentingnya konsep *target costing* ini dan karena Bogimin Keramik belum menerapkan konsep ini maka penulis akan mengajukan skripsi dengan judul "Penerapan Target Costing Pada Bogimin Keramik, Kasongan, Yogyakarta"

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian tersebut diatas maka rumusan masalah yang diambil adalah bagaimana perhitungan biaya produksi di Bogimin Keramik di Kasongan, Yogyakarta dengan menggunakan pendekatan *target costing*?

1.3. Batasan Penelitian

Pembahasan dalam penelitian ini dibatasi pada masalah harga pokok produksi yang akurat dalam upaya meningkatkan laba penjualan produk per unit. Pembatasan ruang lingkup ini dimaksudkan agar pembahasan yang dilakukan lebih terarah dan terpadu sehingga uraiannya dapat lebih dipusatkan pada permasalahan yang terjadi. Batasan masalah tersebut meliputi:

1. Produk pada industri Bogimin Keramik yang diteliti adalah guci keramik rotan ukuran sedang, karena guci keramik rotan ukuran sedang ini merupakan produk yang paling laris diminati oleh para pembeli.
2. Data yang digunakan dalam penelitian ini dibatasi data pada Bogimin Keramik bulan Januari-April 2010

1.4. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perhitungan biaya produksi di industri Bogimin Keramik di Kasongan, Yogyakarta dengan menggunakan pendekatan *target costing*.

1.5. Manfaat Penelitian

1. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi bahan pertimbangan manajemen dalam memilih metode penentuan biaya produksinya yang mengacu pada *target costing* dalam upaya mencapai target laba penjualan.

2. Bagi pihak lain

Penelitian ini dapat menambah wawasan mengenai penerapan penentuan harga produksi dengan mengacu pada *target costing* dalam upaya mencapai target laba penjualan.

1.6. Sistematika penulisan

BAB I. PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang permasalahan, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II. TARGET COSTING

Bab ini berisi tentang kajian teori yang digunakan dalam analisa dan pembahasan sesuai dengan topik permasalahan. Subtopik dalam kajian teori ini adalah: informasi akuntansi manajemen, *target costing*, biaya, dan sistem harga pokok standar.

BAB III. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN dan METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi tentang sejarah singkat perusahaan, lokasi dan waktu penelitian, sumber data, metode pengumpulan data dan metode analisis data.

BAB IV. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang deskripsi data penelitian serta analisis data dan pembahasan hasil penelitian. Analisis data yang dilakukan adalah dengan menganalisis perhitungan biaya produksi yang selama ini sudah dilakukan oleh industri Bogimin Keramik, menganalisis kelemahan perhitungan biaya produksi di industri Bogimin Keramik, melakukan perhitungan *target costing* dalam menekan biaya produksi di industri Bogimin Keramik, dan menganalisis penerapan *target costing* dalam mempengaruhi laba penjualan produk per unit.

BAB V. PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran dari penelitian yang telah dilakukan.

