

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Penelitian

Sektor industri merupakan komponen utama dalam pembangunan ekonomi nasional. Sektor industri mampu memberikan kontribusi ekonomi yang besar melalui nilai tambah, lapangan kerja dan devisa. Sektor industri juga mampu memberikan kontribusi yang besar dalam transformasi struktural bangsa ke arah modernisasi kehidupan masyarakat yang dapat menunjang pembentukan daya saing nasional. Industri pengolahan atau manufaktur merupakan sektor yang mampu memberikan kontribusi terbesar (1,4%) dalam Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional pada Tahun 2012 (Sumber : Badan Pusat Statistik, 2013).

Provinsi Lampung saat ini menjadi provinsi yang cukup maju. Perekonomiannya yang majuan berkembang pesat, didorong oleh peran signifikan dari sektor industri pengolahan atau manufaktur. Produksi industri manufaktur besar dan sedang di tahun 2013 mencapai 6,88% dan pada tahun 2018 tumbuh mencapai 4,04%. Demikian pula produksi industri manufaktur mikro dan kecil tahun 2013 tumbuh mencapai 7,71% dan tahun 2018 tumbuh mencapai 5,66% (Sumber : Badan Pusat Statistik, 2019).

Menurut Sofjan Assaur (2008) produksi adalah kegiatan yang mentransformasikan masukan (*input*) menjadi keluaran (*output*), mencakup semua aktivitas atau kegiatan yang menghasilkan barang atau jasa, serta kegiatan-

kegiatan lain yang mendukung atau menunjang usaha untuk menghasilkan produk tersebut yang berupa barang-barang atau jasa.

Jumlah perusahaan produksi secara kuantitas terbilang sangat banyak dan beraneka ragam jenisnya, mulai dari produksi makanan, barang-barang plastik, olah kayu, hingga produksi alat-alat/mesin, baik itu produksi kecil dan rumah tangga maupun produksi yang berskala besar. Industri atau manufaktur tersusun atas industri berskala besar, sedang, dan kecil, di mana pelaku dari masing-masing skala industri memiliki potensi untuk saling mendukung keberlangsungan industri yang lain (Bank Indonesia, 2012).

Persaingan bisnis di era globalisasi dan modern ini menyebabkan perusahaan berkembang sangat pesat dan persaingan semakin kompetitif, di mana perusahaan dituntut untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen dan berkomitmen untuk membuat produk yang mempunyai keunggulan. Dengan demikian, setiap perusahaan harus mampu memahami kelangsungan hidup perusahaan tersebut sebagai organisasi yang berusaha memenuhi kebutuhan dan keinginan para konsumen yang sangat tergantung pada perilaku konsumennya (Tjiptono, 2008). Dalam menyikapi persaingan industri furniture yang sudah mulai berkembang di kota Lampung, termasuk di Kabupaten Lampung Timur baik industri kecil hingga yang sudah memiliki pasar tersendiri. Dalam hal ini CV. Kurnia Mandiri melakukan inovasi produk, dalam artian mengembangkan kembali usaha produksinya guna menciptakan peluang usaha yang lebih luas lagi.

Jumlah usaha di Lampung naik 15,75% atau 783.286 usaha dibandingkan Sensus Ekonomi (SE) 2006 sebesar 632.620 usaha (Sumber : Badan Pusat Statistik, 2016). Semakin banyak perusahaan yang berdiri di Lampung maka akan membuka peluang akan kebutuhan brankas guna menjaga tingkat keamanan dalam penyimpanan barang berharga atau uang supaya aman. Apalagi untuk tingkat kerawanan di Lampung pun semakin tinggi. Sedangkan sumber daya manusia (SDM) di Lampung dalam pembuatan brankas masih minim, terutama dalam pembuatan yang bisa memiliki kualitas atau mutu standar yang baik.

Perusahaan menyadari bahwa kebanyakan biaya terjadi pada saat proses produksi akan dimulai. Oleh karena itu biaya-biaya tersebut harus ditekan terlebih dahulu pada awal proses produksinya agar tidak menimbulkan harga jual yang terlalu tinggi. Karena dengan harga jual yang terlalu tinggi akan membuat masyarakat tidak membeli atau mengurangi jumlah pembelian produk, sehingga perusahaan tidak akan memperoleh laba yang cukup dan sebaliknya, harga jual yang terlalu rendah akan membuat perusahaan tidak mampu mencapai laba usaha yang diinginkan (Rudianto, 2013).

Ditengah ketatnya persaingan saat ini perusahaan perlu melakukan cara yang terbaik agar laba dapat tercapai dengan optimal. Salah satu alternatif dalam menentukan harga jual produk dan mengurangi biaya-biaya *non value added* adalah dengan menggunakan *target costing* (Kusuma dan Soerono, 2008). Maka perusahaan perlu memahami sistem pengendalian biaya total dengan kalkulasi biaya target (*target costing*) yang merupakan metode pengerjaan terbalik yaitu dari penentuan harga di pasar kemudian baru menentukan biaya. Permasalahan yang mungkin sering

dihadapi perusahaan yaitu bagaimana cara membuat produk dengan harga yang kompetitif namun tetap menghasilkan laba yang optimal tanpa harus mengurangi kualitas produk itu sendiri. *Target costing* merupakan metode penentuan biaya produksi di mana perusahaan terlebih dulu menentukan biaya produksi yang harus dikeluarkan berdasarkan harga pasar kompetitif, sehingga perusahaan dapat memperoleh laba yang diharapkan (Rudianto, 2013).

Dalam mengendalikan biaya tentu saja manajemen memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya, sehingga untuk mencapai laba yang diinginkan pihak manajemen harus menyusun perencanaan laba agar sumber daya yang ada dalam perusahaan dapat diarahkan secara terorganisir dan terkendali agar sesuai dengan perencanaan perusahaan. Dalam perencanaan laba perusahaan memerlukan alat bantu berupa analisis *cost-volume-profit* (CVP). Dimana analisis *cost-volume-profit* merupakan metode untuk menganalisis bagaimana keputusan operasi dan keputusan pemasaran mempengaruhi laba bersih, berdasarkan pemahaman tentang hubungan antar biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output (Blocher; Chen; Cokins; Lin, 2009).

Efisiensi biaya produksi merupakan salah satu hal yang penting yang harus dilakukan perusahaan untuk mendapatkan laba yang optimal. Melalui analisis *target costing* dan *cost-volume-profit* (CVP) ini diharapkan adanya penekanan-penekanan biaya yang sebenarnya tidak diperlukan.

Sehingga akan memaksimalkan laba serta penjualan perusahaan. Biaya produksi merupakan faktor penting mempengaruhi tinggi rendahnya harga jual dari produk

yang dihasilkan. Oleh sebab itu perusahaan perlu untuk melakukan pengendalian biaya produksi yang efektif.

CV. Kurnia Mandiri adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi dan produk yang dihasilkan berupa lemari brankas. Adapun pengertian brankas menurut Wikipedia, brankas merupakan lemari atau kotak besi tahan api yang bias dipergunakan untuk melindungi barang-barang berharga dari bahaya kebakaran dan pencurian/pembongkaran (seperti uang, surat-surat berharga, perhiasan, dll). Perusahaan ini sudah cukup lama berdiri yaitu sejak tahun 2009, dan memulai produksi brankas pada tahun 2012. Selain itu perusahaan ini menginginkan usahanya untuk dikembangkan. Agar dapat bersaing dengan kualitas barang, pelayanan yang ditawarkan tersebut harus memiliki keunggulan, baik itu dari segi kualitas produk dan strategi yang diterapkan dalam perusahaan itu sendiri. Hal tersebut didasari oleh para konsumen untuk selalu menggunakan suatu produk yang memiliki kualitas dan harga yang terjangkau.

CV. Kurnia Mandiri dituntut untuk melakukan inovasi serta memiliki keunggulan dalam membuat produk. Dan produk yang dihasilkan CV. Kurnia Mandiri adalah sebuah lemari besi (Brankas). Di Kabupaten Lampung Timur sendiri CV. Kurnia Mandiri merupakan satu-satunya perusahaan yang memproduksi brankas. Sehingga kondisi ini membuka peluang usaha bagi CV. Kurnia Mandiri.

Berikut ini adalah data penjualan perusahaan CV. Kurnia Mandiri dan data harga penjualan brankas CV. Solingen Cab. Jln. Patimura selama tahun 2016 –

2018. Data dibawah ini menunjukkan perkembangan dari penjualan produk brankas CV. Kurnia Mandiri.

**Tabel 1.1 Data Penjualan Brankas CV. Kurnia Mandiri Tahun 2016-2018**

Tahun	Harga Jual (Rp)	Penjualan (Unit)	Nilai (Rupiah)
2016	18.000.000	20	360.000.000
2017	23.000.000	25	575.000.000
2018	21.000.000	21	441.000.000
Rata-rata		22	458.000.000

Sumber: Data primer diolah penulis, 2019

**Tabel 1.2 Data Harga Penjualan Brankas CV. Solingen Cab. Jln. Patimura Tahun 2016-2018**

Tahun	Harga Jual (Rp)
2016	18.000.000
2017	20.000.000
2018	20.000.000

Sumber: Data primer diolah penulis, 2019

Dari Tabel 1.1 terlihat bahwa hasil penjualan cenderung mengalami keadaan yang tidak stabil (fluktuatif). Dapat dilihat pada tahun 2018 hasil penjualan mengalami penurunan. Situasi ini menimbulkan ketidakpastian terhadap penentuan harga jual pada periode berikutnya sehingga berpengaruh terhadap laba. Berdasarkan hasil pra survei bahwa CV. Kurnia Mandiri belum menggunakan target laba. Penjualan yang masih fluktuatif sehingga target laba tidak terpenuhi. Selain itu juga salah satu permasalahan yang terjadi yaitu harga jual produk brankas yang dijual oleh perusahaan pesaing lebih stabil

dibandingkan dengan CV. Kurnia Mandiri sehingga perusahaan perlu melakukan efisiensi produksi agar harga jual tiap periode akan tetap stabil dan tidak kalah saing perusahaan sejenis. Oleh sebab itu, penerapan metode *target costing* dan analisis *cost-volume-profit* (CVP) diharapkan mampu mengatasi kendala yang sedang dialami perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“ANALISIS TARGET COSTING DAN COST-VOLUME-PROFIT (CVP) SEBAGAI ALAT DALAM MELAKUKAN EFISIENSI PRODUKSI BRANKAS PADA CV. KURNIA MANDIRI LAMPUNG TIMUR”**.

## **B. Identifikasi dan Perumusan Masalah**

### 1. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang yang telah peneliti paparkan di atas, maka ada beberapa identifikasi masalah yang akan dijadikan bahan penelitian yaitu sebagai berikut :

- a. Perusahaan belum menggunakan target laba dalam proses produksi brankas.
- b. Belum adanya kestabilan penentuan harga jual tiap periode produksi.
- c. Belum adanya perencanaan laba yang baik untuk mengendalikan biaya agar proses produksi yang dilakukan dapat menjadi efisien dan mencapai laba optimal.

### 2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini yaitu:

- a. Apakah penggunaan *Target Costing* dapat meningkatkan efisiensi biaya produksi pada CV. Kurnia Mandiri?
- b. Apakah Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) dapat mencapai laba yang optimal?

### C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian di atas,

maka dapat diketahui tujuan penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Untuk menganalisa penggunaan *Target Costing* agar dapat meningkatkan efisiensi biaya produksi brankas.
2. Untuk dapat mencapai laba yang optimal dilihat dengan Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP).

### D. Kegunaan Penelitian

1. Bagi CV. Kurnia Mandiri, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi pemilik untuk mengendalikan biaya produksi brankas dengan metode *Target Costing* dan Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP).
2. Bagi akademisi, bahan acuan dalam penelitian yang lebih lanjut mengenai hal-hal yang berkaitan dengan *Target Costing* dan Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP).
3. Bagi peneliti, untuk melatih dan mengembangkan kemampuan dalam bidang penelitian, serta dapat menambah wawasan dan pengetahuan peneliti tentang pentingnya perencanaan laba.

### E. Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisikan tentang latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika penulisan.

**BAB II : KAJIAN TEORI**

Berisikan teori-teori yang berkaitan dan mendukung dalam pembahasan masalah ini sertameto de-metode yang akan dipergunakan di dalam pengolahan data.

**BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Berisikan tentang lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, metode pengolahan data, dan analisis data.

**BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berisikan profil CV. Kurnia Mandiri, uji analisis data, uji hipotesis, dan pembahasan.

**BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

Berisikan tentang kesimpulan dan saran.

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**