

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada umumnya setiap perusahaan memiliki tiga tujuan utama yang ingin dicapai, yakni laba perusahaan yang maksimal, pertumbuhan yang terus meningkat, dan kelangsungan hidup perusahaan. Ketiga tujuan tersebut saling berhubungan satu dengan yang lainnya. Contohnya, laba perusahaan yang maksimal. Apabila perusahaan mencapai laba yang memuaskan, tentunya akan berdampak terhadap pertumbuhan perusahaan, dan apabila perusahaan terus-menerus mengalami pertumbuhan, akan menjamin kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri.

Pencapaian laba dapat dilakukan oleh perusahaan dengan berbagai cara antara lain penentuan harga jual, efisiensi biaya produksi dan berbagai cara lainnya yang berkaitan dengan pencapaian laba. Perusahaan menentukan harga jual suatu produknya dengan dasar pertimbangan melalui harga pokok produksi dan harga pasar.

Harga pokok produksi merupakan komponen biaya yang langsung berhubungan dengan produksi. Penetapan harga pokok produksi memegang peranan yang sangat penting pada suatu perusahaan, sebab dari harga pokok dapat dibuat analisa rencana dan kekuatan pemasaran, penentuan harga jual dan penentuan nilai persediaan. Dalam menghitung harga pokok produksi harus diperhitungkan unsur-unsur apa saja yang dibebankan ke dalam biaya produksi, baik langsung maupun tidak langsung. Menurut Rybun (2005:31) "Harga pokok

produksi meliputi keseluruhan bahan langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa”.

Harga pasar menurut Hongren (2005 : 367) menyatakan bahwa harga suatu barang atau jasa yang pasarannya kompetitif tinggi rendahnya ditentukan oleh permintaan pasar dan penawaran pasar. Permintaan pasar suatu barang merupakan kurva gabungan atau hasil penjumlahan kurva-kurva permintaan individual akan barang tersebut yang terjagkau oleh suatu pasar.

Menurut Usry, dkk (2010:479) pengertian dari “harga jual” menurut akuntansi adalah “Harga jual, yang umumnya dipandang orang sebagai tingkat pertukaran antara dua jenis komoditi”. Harga jual suatu produk merupakan salah satu faktor penting di samping faktor-faktor lain yang harus diperhatikan dalam bisnis perusahaan dagang maupun perusahaan manufaktur, Seorang pelanggan atau konsumen seringkali mempertimbangkan harga dalam membuat keputusan apakah ia akan membeli suatu produk atau tidak. Untuk menentukan harga jual dengan tepat, terlebih dahulu harus diketahui harga pokok produksi (perusahaan manufaktur), karena harga pokok produksi merupakan dasar bagi perusahaan untuk menentukan harga jual.

PT. Sarana Agro Nusantara Medan – Belawan merupakan perusahaan pengolahan Tandan Buah Segar menjadi minyak kelapa sawit mentah (CPO) dan inti sawit. Perusahaan dalam mengelola harga jual CPO ditentukan oleh harga pokok produksi dan harga pasar, dimana jika harga pokok produksi dan harga pasar meningkat maka dapat mempengaruhi harga jual.