

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Pada masa-masa seperti sekarang ini dimana dengan adanya peningkatan taraf hidup masyarakat secara keseluruhan, kebutuhan masyarakat akan produk barang dan jasa juga semakin meningkat dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. Pengetahuan masyarakat dan peningkatan dalam bidang teknologi juga turut mempengaruhi adanya peningkatan permintaan akan produk barang dan jasa tersebut. Adanya peningkatan permintaan semacam ini merupakan hal yang baik, karena dengan demikian akan semakin mendorong produsen untuk memproduksi dengan lebih efisien dalam menghadapi persaingan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dimana dengan demikian pihak konsumen juga akan mendapatkan keuntungan dengan semakin banyaknya pilihan bagi mereka untuk memilih produsen yang memenuhi keinginannya akan produk barang dan jasa, tetapi hal persaingan disini adalah persaingan yang sifatnya bersifat sehat, yaitu bersaing dalam hal efisiensi barang dan strategi untuk menjual barang yang sejenis dalam batas yang wajar, dimana produsen masih memiliki keuntungan dalam penjualan produknya tersebut, bukan dengan asal menjual dengan harga serendah mungkin, mungkin juga tanpa memperhatikan kualitas, untuk memikat perhatian konsumen untuk mengkonsumsi produk barang dan jasanya, karena jika persaingan yang sehat ini tidak dipatuhi maka akan merusak harga pasar.

Masalah peningkatan permintaan atas produk tersebut, akan memberikan

dampak semakin bergairahnya fungsi-fungsi ekonomi itu sendiri saling terkait satu sama lainnya. Sebagai suatu gambaran, kita misalkan jika permintaan akan suatu produk barang X meningkat, maka para produsen akan melihat bahwa produk X ini memiliki potensi yang cukup besar untuk diproduksi karena adanya pangsa pasar yang dirasa cukup luas. Dampak yang muncul adalah para produsen tersebut akan berusaha lebih meningkatkan efisiensi produksinya, dengan harapan melalui kinerja yang lebih baik akan dihasilkan produk-produk yang memiliki potensi bersaing yang lebih tinggi.

Unsur dari biaya produksi ini pada dasarnya terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, serta biaya overhead.

Sehubungan dengan penyediaan bahan baku, para penyedia / supplier bagi bahan baku produk X ini, akan menaikkan harga bahan bakunya karena melihat adanya peningkatan dalam permintaan sedangkan bahan baku yang ada sebagai persediaan jumlahnya tetap.

Mengenai tenaga kerja langsung, yaitu tenaga kerja yang secara langsung berhubungan dengan produk, yang besar kecilnya tergantung langsung pada produk yang dihasilkan, juga akan ikut meningkat, karena kapasitas produksi yang semakin besar akan mengakibatkan jumlah jam kerja dan kuantitas dari tenaga kerja langsung yang diperlukan semakin besar. Dengan adanya peningkatan ini, biaya yang dibutuhkan untuk keperluan tenaga kerja langsung juga akan semakin meningkat.

Hal yang serupa juga terjadi pada biaya overhead, dengan adanya peningkatan permintaan akan semakin meningkat pula kapasitas dan intensitas

penggunaannya yang berarti peningkatan biaya overhead seperti: penyusutan mesin-mesin pabrik, listrik, air dan yang lain-lainnya.

Ketiga unsur dasar biaya produksi diatas terlihat semakin meningkat seiring dengan adanya peningkatan produk yang akan dijual. Belum lagi adanya tambahan biaya-biaya lain diluar biaya produksi, seperti biaya promosi, dimana dengan adanya peningkatan persaingan, produsen akan semakin mengencangkan promosinya, yang berarti juga meningkatkan pengeluaran untuk biaya promosi yang turut pula meningkatkan harga produk. Sehingga, kesimpulan yang dapat diambil dari contoh mengenai peningkatan permintaan akan produk barang X adalah adanya kenaikan harga secara keseluruhan. Dimana dengan adanya peningkatan harga produk barang X ini konsumen akan lebih berusaha meningkatkan pendapatannya agar dapat terus mengkonsumsi produk X ini. Sehingga dalam hal ini terlihat adanya siklus kegiatan ekonomi dari rumah tangga produsen dan rumah tangga konsumen yang selalu berputar, dimana kecepatan dari perputaran ini akan turut mendukung pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan.

Keseluruhan penjelasan diatas memperlihatkan bahwa jika suatu perusahaan ingin menekan pengeluaran biayanya secara keseluruhan, maka perusahaan harus mengenali terlebih dahulu manakan diantara semua unsur biaya yang terdapat dalam perusahaan yang merupakan unsur yang paling dominan.

Badan Usaha "KR" yang berlokasi di Surabaya merupakan salah satu dari sekian badan usaha lain yang dihadapkan pada masalah penekanan biaya untuk keperluan bersaing ini.

Badan usaha ini pada dasarnya bergerak dalam bidang percetakan dimana bahan dasar untuk produk yang dihasilkan adalah kertas. Pada awal didirikannya badan usaha “KR” ini, angka keuntungan penjualan dari tahun ke tahun selalu mengalami peningkatan karena pada saat itu harga kertas yang menjadi bahan dasar usahanya masih belum mengalami peningkatan harga, sehingga dalam memperoleh bahan bakunya badan usaha ini tidak mengalami kesulitan, demikian juga harga yang harus dibayar juga masih relatif murah, selain itu juga karena pada saat itu tidak begitu banyak produsen yang ingin memasuki usaha percetakan karena masih belum terlihat adanya prospek yang sangat menguntungkan di masa selanjutnya.

Seiring dengan adanya kemajuan teknologi dan ilmu pengetahuan, peranan kertas menjadi penting dan hasil-hasil cetakan seperti: buku tulis, buku literatur, menjadi sangat dibutuhkan, apalagi dengan adanya himbauan dari pemerintah untuk lebih menggalakkan kualitas sumber daya manusia melalui pendidikan, maka semakin marak pula perkembangan bisnis kertas dengan segala hasilnya ini.

Dengan adanya perkembangan tersebut, maka banyak pula para produsen yang mulai melirik bisnis kertas ini. Bahkan para supplier kertas sendiri, mulai memikirkan kemungkinan untuk berekspansi ke bisnis percetakan. Jika dulu mereka hanya memproduksi kertas sebagai produk barang jadinya, mereka kini juga memproduksi buku tulis, buku gambar, sebagai produk barang jadinya.

Masalah inilah yang dihadapi oleh badan usaha “KR” ini. Karena dengan adanya para supplier kertas yang juga mencetak, secara tidak langsung maka hal itu mengancam bisnis badan usaha yang lebih kecil skalanya seperti badan usaha

“KR” ini, yang bahan baku kertasnya sangat tergantung pada para supplier tersebut.

Selain itu, karena melihat prospek yang lebih cerah dalam usaha percetakan ini dibandingkan tahun-tahun sebelumnya, maka mulai pula bermunculan badan usaha-badan usaha yang sejenis sebagai pesaing dari badan usaha “KR” ini. Pesaing yang memiliki skala produksi yang lebih kecil / sama dengan badan usaha “KR”, mungkin bukan merupakan saingan yang berat, tetapi yang paling berat adalah pesaing-pesaing yang muncul dari perusahaan skala besar dimana mereka ini memiliki rantai nilai produk yang lebih panjang sehingga mulai dari bahan baku, mereka dapat memproduksi sendiri. Hal ini menuntut badan usaha “KR” untuk berusaha menghasilkan produk-produk yang memiliki keistimewaan tersendiri, sehingga dalam bersaing, konsumen melihat keunikan dari produk-produk badan usaha “KR” ini. Salah satu cara yang dapat ditempuh adalah dengan memfokuskan diri pada masalah kualitas, desain, dan harus diperhatikan faktor-faktor yang paling dominan dalam memicu timbulnya biaya, sehingga dalam melakukan alternatif-alternatif pendanaan, badan usaha “KR” dapat mengenali faktor-faktor mana yang harus mendapat perhatian yang lebih besar. Dengan demikian diharapkan akan dapat lebih membantu badan usaha “KR”.

2. Perumusan Masalah

Adapun yang menjadi pokok permasalahan dalam hal ini adalah bagaimana menganalisis pemicu biaya strategik dalam upaya pengendalian biaya pada badan usaha kertas “KR” di Surabaya.

3. Batasan–batasan Pengertian

- Analisis:** Suatu teknik yang digunakan untuk mengadakan pengujian atas suatu masalah yang dihadapi.
- Pemicu:** Penyebab terjadinya sesuatu.
- Biaya:** Pengorbanan ekonomis yang dilakukan untuk memperoleh barang dan jasa.
- Badan usaha:** Suatu organisasi yang didirikan untuk tujuan memperoleh suatu keuntungan atau laba.
- Biaya strategik:** Jenis biaya yang merupakan biaya utama atau biaya yang paling berpengaruh dalam suatu badan usaha dalam proses jangka panjang.
- Upaya:** Usaha-usaha yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan yang diinginkan.
- Pengendalian biaya:** Suatu kegiatan yang dilakukan untuk membatasi jumlah pengeluaran biaya.
- Badan usaha kertas “KR”:** Suatu badan usaha yang bergerak dalam bidang perindustrian dan pengolahan kertas dengan nama usaha “KR” yang menjadi objek penelitian penulis.

4. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui bagaimana cara menganalisis pemicu biaya strategik dalam upaya pengendalian biaya pada badan usaha kertas “KR” di Surabaya.

5. Manfaat Penelitian

Dengan melakukan analisis mengenai pemicu biaya strategik dapat diketahui cara untuk mengendalikan biaya, yang dapat digunakan oleh:

a. Pihak perusahaan.

Agar dapat menekan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaannya

b. Pihak lain.

Agar dapat memanfaatkan hasil penelitian untuk mencoba penerapannya pada saat menghadapi situasi yang serupa.

6. Sistematika Penulisan

Sistematika dari pokok pembahasan masalah adalah sebagai berikut:

Bab I: Menguraikan latar belakang permasalahan yang mendasari penulisan.

Bab II: Memberikan gambaran dari hasil-hasil penelitian yang terdahulu serta menguraikan landasan-landasan teori yang digunakan dalam melakukan analisis atas masalah yang dibahas.

Bab III: Berisi tentang gambaran umum perusahaan dan analisis pemicu biaya strategik dari badan usaha "KR".

Bab IV: Kesimpulan dan saran dari hasil analisis masalah pada badan usaha "KR"