

## ABSTRAK

Adanya kenaikan Upah Minimum Regional (UMR) menjadi Rp. 120.000 per bulan, sistem lembur *overtime*, masalah fasilitas *indirect* ekspor, serta munculnya negara Vietnam dan Bangladesh sebagai negara pesaing baru, membawa dampak khususnya bagi pabrikan sepatu di Indonesia yang memperkirakan ekspor sepatu tahun 1997 mengalami penurunan. Situasi pasar ini menyebabkan persaingan semakin ketat dalam merebut pangsa pasar dari dalam negeri dan dari pesaing-pesaing luar negeri. Oleh karena itu industri sepatu lokal dituntut untuk memiliki keunggulan baik dari segi kualitas maupun harga yang bersaing.

PT "X" merupakan badan usaha yang bergerak dalam industri sepatu. Dalam menghitung beban produksi untuk suatu produk dilakukan secara tradisional yaitu dengan cara menjumlahkan semua beban bahan baku, beban tenaga kerja langsung dan beban pabrikasi. Perhitungan seperti ini adalah perhitungan yang sempit karena beban produksi sebenarnya hanya merupakan sebagian dari beban-beban yang dikeluarkan untuk suatu produk selama usia hidupnya.

Untuk hal itu maka sebaiknya PT "X" menjalankan penetapan beban yang dilakukan berdasarkan *life cycle costing*, sehingga dapat memberikan informasi dan manfaat bagaimana keadaan produk nantinya jika produk tersebut tidak diproduksi lagi. Disamping itu perlu dikembangkan *life cycle planning* karena dapat memberikan peluang besar untuk melakukan penghematan beban (*cost reduction*). Informasi *life cycle budgeted costs* sangat dibutuhkan badan usaha dalam mengestimasi harga jual produk sehingga dapat ditetapkan harga jual yang sesuai dengan daur hidup produk.

Beban daur hidup produk dibagi atas 3 kategori utama, yaitu beban pengembangan (*development costs*), beban produksi (*manufacturing costs*) dan beban logistik (*logistic costs*). *Life cycle cost* mendefinisikan beban produk sejak tahap penelitian dan pengembangan yang diawali dengan mendefinisikan kebutuhan atau selera masyarakat, lalu tahap produksi dan tahap setelah produksi yang dikenal dengan beban logistik, seperti biaya transportasi, iklan, distribusi, garansi dan lain sebagainya.

Dalam pelaksanaannya dimulai dengan mengklasifikasikan beban ke dalam produk berdasarkan perilakunya menjadi beban tetap dan beban variabel. Pembebanan beban semivariabel ke dalam beban tetap dan beban variabel dilakukan dengan menggunakan metode *least squares*. Kemudian dilakukan perhitungan untuk menentukan kontribusi margin yang diinginkan dan melakukan prediksi untuk menentukan besarnya produksi tahun mendatang berdasarkan tingkat penjualan yang terjadi. Selanjutnya

dilakukan estimasi harga jual produk dengan membagi *life cycle budgeted costs* yang telah ditambahkan *mark up* dengan penjualan yang diramalkan.

Badan usaha harus dapat memanfaatkan teknologi secara tepat dan benar terutama bagi pemanfaatan teknologi di dalam pengolahan dan penyajian informasi yang tepat. Strategi penetapan harga sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup produk dan arus kas badan usaha, terutama bagi badan usaha yang baru pertama kali memasuki pasar. Strategi yang telah dipilih akan menentukan posisi badan usaha untuk melindungi dirinya dari tekanan pesaing dan menarik pelanggan.

