

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan perekonomian di Indonesia saat ini mendorong persaingan bisnis di berbagai bidang. Setiap perusahaan berlomba-lomba meningkatkan kualitas produk, baik barang maupun jasa, untuk menarik lebih banyak konsumen. Tujuan utama dari kegiatan operasional atau produksi perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan sebesar-besarnya. Dengan demikian, kelangsungan hidup perusahaan dapat terjamin dan memberikan manfaat bagi masyarakat.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian terpenting di dalam membangun perekonomian suatu negara maupun daerah, tidak terkecuali di Indonesia. UMKM, yaitu sebuah industri penggerak kesejahteraan bagi masyarakat daerah yang dapat membantu masyarakat kecil untuk memperoleh pekerjaan dan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari (Dariana, 2020). Salah satu upaya pemerintah untuk mengurangi angka pengangguran ialah dengan cara melatih masyarakat untuk menjalankan UMKM. Oleh karena itu, tidak heran jika kebijakan pengembangan UMKM di Indonesia secara tidak langsung sebagai kebijakan untuk menciptakan kesempatan kerja, kebijakan anti kemiskinan, dan kebijakan sebagai redistribusi pendapatan (Tambunan, 2012).

Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM (2023), jumlah UMKM di Indonesia mencapai sekitar 65,4 juta unit usaha, yang berkontribusi sebesar 60,5% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap sekitar 97% dari total tenaga kerja. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM menjadi pondasi ekonomi nasional, terutama dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan mendorong pertumbuhan ekonomi di daerah.

Namun, di balik kontribusinya yang besar, UMKM di Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan dalam operasionalnya, khususnya dalam aspek manajerial dan pengelolaan keuangan. UMKM harus mempunyai strategi dan metode yang tepat agar produknya dapat bersaing dengan produk lain dan terus menghasilkan keuntungan. Perkembangan bisnis yang terus berkembang dan

terjadi pada UMKM seringkali didorong oleh keinginan untuk mengembangkan bisnisnya dengan konsumen. Dengan semakin ketatnya persaingan bisnis, para pemilik usaha UMKM perlu memahami konsep bisnis seperti selera pasar, daya beli konsumen, perencanaan bisnis, kualitas produk, menciptakan inovasi produk, dan memperluas bisnis.

Salah satu masalah krusial yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM adalah penetapan harga jual produk yang kurang tepat akibat perhitungan harga pokok produksi (HPP) yang tidak akurat. UMKM seringkali tidak tepat dalam menentukan harga jual, hal ini disebabkan ketidaktepatan usaha kecil dan menengah dalam menentukan harga pokok produksi dari produk yang dihasilkannya. Dikarenakan persaingan yang sangat ketat dalam dunia bisnis, UMKM perlu meningkatkan perhitungan biaya produksi yang efisien, dan untuk menentukan harga jual produk, perusahaan harus menghitung terlebih dahulu harga pokok produksi (Maslikah et al., 2018). Harga pokok produksi ditentukan dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik (Sastrohadiwiryono & Syuhada, 2019). Ketiga jenis biaya tersebut harus dicatat dan disesuaikan dengan jenis dan sifat biaya tersebut.

Harga pokok produksi bisa memberikan informasi mengenai batas bawah harga produksi dengan harga jual yang harus ditentukan. Perusahaan akan terus menekan biaya produksi, dan harus tetap memperhatikan kualitas produknya, sehingga kualitas produknya tidak menurun. Hal ini didorong oleh adanya kebutuhan untuk memuaskan keinginan konsumen dalam membeli suatu produk dengan harga yang terjangkau dan kualitas yang baik. Harga sangat mempengaruhi dalam penjualan suatu produk perusahaan, dalam penetapan harga jual produk membutuhkan strategi pemasaran yang sangat matang agar perusahaan tidak mengalami kerugian, karena yang diperlukan adalah penentuan harga sehingga dapat membantu meningkatkan penjualan. Strategi penentuan harga produk dapat dilakukan dengan menganalisis keunggulan dan kekurangan dari produk yang dimiliki perusahaan.

Misalnya, perhitungan harga pokok Produksi yang tinggi, maka akan menghasilkan harga jual yang tinggi pula. Akibatnya suatu produk tidak mampu

bersaing dipasar. Jika perhitungan harga pokok produksi rendah maka akan menghasilkan harga produksi yang rendah. Perusahaan tidak dapat mencapai laba yang maksimal meskipun harga jual dapat bersaing dipasar. Penetapan harga jual produk memerlukan berbagai pertimbangan mulai dari biaya operasional, target laba yang diinginkan perusahaan dan daya beli konsumen. Penentuan harga jual produk perusahaan merupakan kebijakan yang harus benar-benar dipertimbangkan secara matang dan terintegrasi.

Dalam perhitungan unsur-unsur biaya harga pokok produksi, terdapat dua metode yaitu metode *full costing* dan metode *variable costing*. Menurut Mulyadi (2018) *full costing* merupakan metode penentuan biaya produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya ke dalam biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik baik yang berlaku variabel maupun tetap. Metode *variable costing* merupakan suatu metode penentuan harga pokok produksi yang hanya membebankan biaya-biaya produksi variabel saja ke dalam harga pokok produksi.

Tidak semua UMKM menerapkan metode ini dalam proses perhitungan biaya produksinya. Hal ini disebabkan oleh masih rendahnya pemahaman serta keterbatasan dalam pencatatan akuntansi yang terstruktur. Padahal, metode *full costing* tidak hanya relevan bagi perusahaan besar, tetapi juga dapat diterapkan oleh UMKM untuk memperoleh perhitungan harga pokok produksi yang lebih akurat. Dalam penelitian ini, objek yang dikaji adalah UMKM SZ. Coconut Art yang bergerak di bidang kerajinan dari tempurung kelapa, serta UMKM otak-otak ikan parang Syawal yang bergerak di bidang makanan atau oleh-oleh khas daerah. Kedua UMKM ini dinilai memiliki potensi dan kebutuhan untuk menerapkan metode perhitungan biaya produksi secara sistematis guna meningkatkan efisiensi serta ketepatan dalam penentuan harga jual produk.

UMKM SZ. Coconut Art merupakan industri kecil yang bergerak di bidang pengolahan kerajinan tangan dari tempurung kelapa dan telah berdiri sejak tahun 2013 di bawah kepemimpinan Bapak Ardy. Usaha ini memanfaatkan bahan baku lokal yang melimpah dan memberdayakan masyarakat sekitar sebagai tenaga kerja, serta menerapkan sistem kerja yang bersifat kekeluargaan. Dengan dukungan dari

dinas terkait, SZ. Coconut Art terus berkembang dan dikenal sebagai salah satu produsen kerajinan tradisional unggulan di Kabupaten Bengkalis. Keunggulan utama SZ. Coconut Art terletak pada keanekaragaman produk, kualitas hasil kerajinan yang tinggi, dan kemampuan dalam mempertahankan nilai seni serta kearifan lokal dalam setiap produk yang dihasilkan.

Berbeda halnya dengan UMKM otak-otak ikan parang Syawal yang merupakan industri kecil bergerak di bidang makanan. Selama ini UMKM otak-otak ikan parang Syawal belum menerapkan metode perhitungan harga pokok produksi secara menyeluruh. Penentuan harga jual produk masih dilakukan secara sederhana, dengan hanya mempertimbangkan bahan baku dan sedikit tambahan untuk tenaga kerja, tanpa memperhitungkan biaya *overhead* lainnya seperti gas, listrik, sewa tempat produksi, hingga penyusutan peralatan masak. Akibatnya, harga jual dodol yang ditawarkan seringkali tidak mencerminkan biaya produksi yang sebenarnya. Hal ini berpotensi menurunkan margin keuntungan atau bahkan menyebabkan kerugian, terutama jika ada kenaikan biaya produksi yang tidak diikuti dengan penyesuaian harga jual.

Usaha SZ. Coconut Art dan otak-otak ikan parang Syawal telah berhasil memasarkan produknya hingga ke luar wilayah Bengkalis karena kualitas produk yang dihasilkan memiliki daya tarik tersendiri, baik dari segi nilai seni maupun permintaan pasar yang stabil. Namun, hingga saat ini, SZ. Coconut Art dan otak-otak ikan parang Syawal menetapkan harga jual produknya hanya berdasarkan perkiraan harga pasar, tanpa melalui perhitungan biaya produksi yang sistematis. Ketidaksesuaian antara total biaya produksi dan harga jual yang ditetapkan dapat memengaruhi tingkat keuntungan yang diperoleh oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Hal inilah yang menunjukkan bahwa adanya kebutuhan bagi UMKM untuk memahami dan menerapkan metode perhitungan HPP yang benar dan tepat. Perhitungan dengan menggunakan metode *full costing* dapat menjadi cara agar bisa membantu UMKM untuk mengetahui secara rinci dan menyeluruh biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Dengan metode *full costing* UMKM juga bisa

mengetahui berapa persentase keuntungan yang diharapkan, sehingga informasi harga jual dapat disajikan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* sebagai dasar dalam penetapan harga jual produk pada UMKM. Perhitungan harga pokok produksi yang tepat dan menyeluruh sangat penting agar pelaku usaha dapat menentukan harga jual produk yang tidak hanya kompetitif di pasaran, tetapi juga mampu memberikan keuntungan yang optimal bagi kelangsungan usaha. Dengan menggunakan pendekatan *full costing*, seluruh komponen biaya produksi, baik biaya langsung maupun tidak langsung, dapat diperhitungkan secara rinci sehingga menghasilkan data yang akurat untuk pengambilan keputusan.

Secara khusus, penelitian ini ingin mengkaji bagaimana penerapan metode *full costing* pada dua jenis UMKM yang berbeda karakteristik usahanya, yaitu UMKM kerajinan SZ. Coconut Art dan UMKM makanan Otak-otak ikan parang Syawal. Dengan adanya perbedaan bidang usaha, struktur biaya, dan proses produksi, maka analisis ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih luas dalam menentukan harga jual di berbagai jenis UMKM. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi kesulitan atau hambatan yang mungkin dihadapi oleh UMKM dalam menerapkan metode tersebut, serta memberikan saran untuk perbaikan.

Lokasi penelitian berada di Provinsi Riau, tepatnya di Kec. Bantan, Kab. Bengkalis dengan dua UMKM yang berbeda, yaitu UMKM SZ. Coconut Art di Desa Pasiran dan UMKM Otak-otak ikan parang Syawal di Desa Berancah. Penelitian ini menggunakan metode *full costing* karena dapat memberikan gambaran mengenai harga pokok produksi yang membebankan seluruh biaya produksi berdasarkan tarif yang telah ditentukan. Oleh karena itu, biaya *overhead* pabrik tetap akan melekat pada harga pokok persediaan produk dalam proses dan persediaan produk jadi yang belum laku dijual dan baru dianggap sebagai biaya.

Berdasarkan latar belakang yang telah dituliskan, peneliti tertarik melakukan penelitian yang berjudul “Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode *Full costing* Dalam Menentukan Harga Jual Produk (Studi Kasus Pada

UMKM Kerajinan SZ. Coconut Art Dan UMKM Makanan Otak-otak ikan parang Syawal)”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan yang dapat diangkat pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana penentuan harga pokok produksi menggunakan metode *full costing* pada UMKM kerajinan SZ. Coconut Art dan UMKM makanan Otak-otak ikan parang Syawal?
2. Bagaimana perbandingan perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode *full costing* dengan harga yang ditetapkan UMKM SZ. Coconut Art dan UMKM Otak-otak ikan parang Syawal?
3. Bagaimana penetapan harga jual berdasarkan metode *full costing* pada UMKM Kerajinan SZ. Coconut Art dan UMKM makanan Otak-otak ikan parang Syawal?
4. Bagaimana penentuan target keuntungan atau laba pada UMKM kerajinan SZ. Coconut Art dan UMKM makanan Otak-otak ikan parang Syawal?

1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan judul penelitian dan rumusan masalah yang telah disusun, peneliti membatasi ruang lingkup penelitian ini hanya pada penentuan harga jual produk menggunakan metode *full costing*. Penelitian difokuskan pada perbandingan penentuan harga jual sesudah penerapan metode tersebut. Objek penelitian ini mencakup dua UMKM yang berada di wilayah Provinsi Riau, Kabupaten Bengkalis, Kecamatan Bantan yakni UMKM SZ. Coconut Art yang terletak di Desa Pasiran, dan UMKM Otak-otak ikan parang Syawal yang berlokasi di Desa Berancah.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas yang telah di paparkan, adapun tujuan dari penelitian ini dilakukan untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui bagaimana penentuan harga pokok produksi menggunakan metode *full costing* pada UMKM Kerajinan SZ. Coconut Art dan UMKM Makanan Otak-otak ikan parang Syawal.
2. Untuk menganalisis bagaimana penetapan harga jual berdasarkan perhitungan harga pokok produksi dengan metode *full costing* pada UMKM Kerajinan SZ. Coconut Art dan UMKM Makanan Otak-otak ikan parang Syawal.
3. Untuk mengetahui perbandingan harga pokok produksi dalam penetapan harga jual menggunakan metode *full costing* dengan harga jual yang telah ditetapkan oleh UMKM SZ. Coconut Art dan UMKM Otak-otak ikan parang Syawal.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis penentuan target keuntungan atau laba pada UMKM Kerajinan SZ. COCONUT Art dan UMKM Makanan Otak-otak ikan parang Syawal.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Secara teoritis, penelitian ini bermanfaat untuk memperkaya literatur dalam bidang akuntansi biaya, khususnya terkait penerapan metode *full costing* pada skala usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Penelitian ini juga dapat menjadi referensi bagi akademis dan mahasiswa dalam memahami serta mengkaji penerapan metode *full costing* sebagai alat bantu dalam penentuan harga jual produk.
2. Secara praktis, hasil penelitian ini memberikan manfaat nyata bagi pelaku UMKM dalam menghitung harga pokok produksi secara tepat dan menyeluruh. Dengan demikian, UMKM dapat menetapkan harga jual yang sesuai, meningkatkan efisiensi biaya, dan membuat keputusan manajerial yang lebih baik.