

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pembangunan ekonomi di Indonesia, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) selalu digambarkan sebagai sektor yang memiliki peranan penting karena sebagian besar penduduk Indonesia hidup dalam kegiatan usaha kecil baik di sektor tradisional maupun modern. Usaha Mikro Kecil dan Menengah mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan menciptakan lapangan kerja, UMKM juga berperan dalam perindustrian serta pembangunan. Secara lebih jelas, pengertian UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Isi UU tersebut menjelaskan bahwa UMKM adalah sesuai dengan jenis usahanya yakni usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah.

Kabupaten Gresik selain terkenal sebagai kota industri, juga menyimpan potensi UMKM yang seharusnya menjadi perhatian serius bagi pemerintah daerah. Keberadaan UMKM harus tetap dipertahankan dan dikembangkan agar dapat terus berperan dalam meningkatkan perekonomian. Penjelasan pernyataan tersebut, menyimpulkan bahwa tidak dapat dipungkiri UMKM di Gresik memiliki peran penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang pada akhirnya akan meningkatkan dan memperlancar perekonomian daerah. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi Kabupaten Gresik, tercatat sebanyak 7.3331 jumlah pelaku UMKM pada tahun 2021.

Berdasarkan peran dan kontribusi UMKM yang sangat besar, dan dengan terus meningkatnya jumlah penduduk ternyata dapat menarik minat banyak pihak untuk terjun dalam UMKM tersebut, sehingga peluang berkembangnya suatu UMKM semakin terbuka lebar. Para pelaku usaha harus merumuskan berbagai macam strategi agar dapat bersaing guna mempertahankan usahanya. Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strenght*), dan kelemahan (*weakness*), serta peluang (*opportunities*) dan ancaman atau tantangan (*threats*) Analisis SWOT dilakukan dengan tujuan untuk mengenali tingkat kesepian setiap fungsi dari keseluruhan setiap usaha yang diperlukan untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan. UMKM mempunyai peranan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat namun UMKM sendiri masih memiliki beberapa permasalahan yang harus diatasi terutama mengenai kurangnya pencatatan biaya yang dikeluarkan dengan pencatatan yang seharusnya dicatat sesuai dengan ketentuan akuntansi. Usaha Mikro Kecil dan Menengah sering kali kurang akurat dalam menentukan harga jual produknya, khususnya UMKM yang bergerak di bidang manufaktur. Hal ini disebabkan karena kurangnya pemahaman UMKM akan pentingnya menghitung biaya produksi yang dikeluarkan dalam membuat atau mengolah bahan mentah menjadi barang jadi.

Penetapan harga jual produk memerlukan berbagai pertimbangan yang matang mulai dari biaya produksi, biaya operasional, target laba yang diinginkan oleh suatu usaha, daya beli masyarakat, dan harga jual pesaing. Adapun Faktor-

Faktor penentu yang perlu dipertimbangkan dalam menetapkan harga jual menurut Kotler dan Keller (2016:491-492), yaitu mengenal permintaan produk dan pesaing, target pasar yang hendak dilayani, marketing mix sebagai strategi, reaksi pesaing, biaya produk dan perilaku produk. Penentuan harga jual produk haruslah merupakan kebijakan yang benar benar matang dan terencana.

Faktor yang dijadikan tolak ukur dalam penetapan harga jual yaitu biaya produksi, dimana biaya yang dikeluarkan oleh suatu usaha untuk menghasilkan sejumlah produk didalam suatu periode akan dijadikan dasar untuk menetapkan harga jual produk. Kebijakan harga jual dan biaya selalu berubah-ubah sejalan dengan perubahan biaya produk dan kondisi pasar. Perusahaan harus dapat mengetahui biaya produksi, agar suatu usaha dapat menentukan harga jual produk untuk menghasilkan laba yang diinginkan. Penentuan Harga Pokok Produksi juga harus memperhatikan metode yang tepat dimana dalam Harga Pokok Produksi terdapat tiga unsur yang penting ketika melakukan perhitungan biaya produksi, antara lain bahan baku yang terdiri dari biaya-biaya yang berkaitan langsung dengan pembuatan suatu produk, biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya yang dikeluarkan kepada orang yang terlibat langsung dalam proses produksi selanjutnya yaitu biaya *overhead* pabrik terdiri dari biaya-biaya yang tidak termasuk pada biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Berdasarkan survei awal yang penulis lakukan di salah satu rumah jahit yang berdiri sejak tahun 1995 di kota Gresik yaitu Omah Jahit Zea yang bergerak di bidang jasa & manufaktur yang memproduksi segala jenis pakaian seperti gaun pesta, setelan baju sesuai desain yang diinginkan *customer* dan

tentunya mengikuti perkembangan *fashion style* saat ini. tidak hanya itu omah jahit zea juga menerima pesanan dalam skala besar, seperti seragam instansi, seragam komunitas, seragam sekolah. Selama 28 tahun menjalankan usahanya Omah Jahit Zea hanya bergantung pada pesanan yang datang saja, karena Usaha Omah Jahit Zea ini dikenal oleh banyak masyarakat karena tarif jahitnya yang murah dari harga pasaran umumnya dengan kualitas jahitan yang rapi meskipun ramai oleh banyak pesanan usaha ini belum dapat berkembang sebagaimana mestinya sehingga sampai saat ini Omah Jahit Zea hanya mempunyai 2 tenaga kerja dan 3 mesin jahit saja dan jika pesanan yang diterima dalam jumlah massal Omah Jahit Zea dibantu dengan tenaga kerja harian sistem borongan yang merupakan masyarakat sekitar Omah Jahit Zea.

Omah Jahit Zea mencoba mencari peluang usaha dengan menerima tawaran untuk memproduksi seragam kelompok bermain (KB) Puspa Indah sebagai *vendor* pengadaan seragam pada setiap tahun ajaran barunya. Sejak tahun 2021 Omah Jahit Zea menjadi rekanan Kelompok Bermain Puspa Indah.

Fakta yang didapat dari Observasi yang dilakukan penulis, dalam melakukan perhitungan harga pokok dan menentukan harga jual produknya bersama dengan mitra kerjasama yaitu kelompok bermain puspa indah, pihak Omah Jahit Zea mengikuti penawaran harga yang diberikan oleh pihak kelompok bermain dan melakukan perkiraan dengan berasumsi pada pemakaian bahan baku dan bahan penolong. Proses Perhitungan HPP Omah Jahit Zea terdapat beberapa komponen yang tidak ikut diperhitungkan seperti Upah Tenaga Kerja Pemilik selaku tukang jahit yang tidak ikut diperhitungkan, bahan

penolong yang digunakan tidak diperinci berdasarkan pemakaian yang sesungguhnya. Omah Jahit Zea juga belum memasukkan Biaya *Overhead* Pabrik seperti biaya listrik dan biaya penyusutan Mesin. Hal ini menyebabkan perhitungan HPP dan penentuan harga jual belum tepat dan kurang akurat. Dampak yang timbul jika perhitungan harga pokok produksi terlalu tinggi, akan menghasilkan penentuan harga jual yang tinggi pula, akibatnya suatu produk tidak mampu bersaing di pasar. Begitu juga sebaliknya, jika perhitungan harga pokok produksi rendah akan menghasilkan penentuan harga produksi yang rendah pula akibatnya perusahaan tidak mencapai laba yang maksimal walaupun harga jual dapat bersaing di pasar.

Situasi persaingan yang kompetitif menuntut Omah Jahit Zea harus mampu menjaga kualitas dari bahan serta jahitan seragam namun tetap mempertimbangkan harga jual yang dapat bersaing. Mengingat usaha sejenis mengalami tingkat pertumbuhan yang sangat pesat maka hal itu menjadi tujuan Omah Jahit Zea untuk membangun *branding* dari usaha yang dijalani serta memperluas pasarnya. Adanya produk yang berkualitas baik, disenangi konsumen, dan harga yang sesuai maka konsumen akan merasa puas dan pada akhirnya akan tercipta loyalitas konsumen terhadap produk yang dihasilkan. Pemilik Omah Jahit Zea menuturkan bahwa beliau ingin lebih memperluas pasar karena tujuan dari di dirikannya Omah jahit Zea tidak hanya mendapat laba namun juga dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar, untuk dapat mencapai tujuan usahanya tersebut beliau membutuhkan perhitungan

harga pokok produksi yang akurat guna melakukan penawaran harga kepada target pasarnya yang lain, khususnya sekolah.

Alasan pemilik menggunakan metode taksiran ini adalah kurangnya pengetahuan sumber daya manusia yang mampu memperhitungkan harga pokok sesuai dengan teori akuntansi. Setelah mengetahui alasan dari pemilik usaha, penulis memiliki gagasan untuk membantu Usaha Omah Jahit Zea dalam memperhitungkan HPP dengan metode *full costing* supaya mendapatkan hasil yang akurat. Alasan Penulis memilih perhitungan HPP dengan metode *full costing* adalah dalam metode ini semua unsur dalam proses produksi akan diperhitungkan pada metode *full costing* juga mampu menampilkan jumlah biaya overhead secara komprehensif karena memiliki dua jenis biaya *overhead* didalamnya yaitu, tetap dan variabel. Harga jual suatu produk ditentukan dari harga pokok produksi, jika perhitungan harga pokok produksi tidak tepat maka akan mempengaruhi penentuan harga jual produk yang tidak tepat juga.

Penentuan harga pokok produksi berhubungan dengan penentuan harga jual. Untuk mendapatkan harga jual yang lebih kompetitif, diperlukan penentuan harga pokok produksi yang sesuai. Alasan penulis memilih Usaha Omah Jahit Zea Jl Banjar Baru II No 4 GKB selain untuk menentukan HPP yang tepat dan akurat untuk dijadikan dasar perhitungan dalam melakukan penawaran juga membantu pemilik dalam mengembangkan usahanya sehingga dapat menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar karena usaha Omah Jahit Zea ini merupakan usaha rumah jahit yang cukup terkenal di daerah sekitar.

Dari permasalahan inilah penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul: **Penentuan Harga Pokok Produksi dengan Metode *Full Costing* Dalam Menetapkan Harga Jual pada Omah Jahit Zea**

1.2. Rumusan Masalah

Perumusan masalah dalam suatu penelitian diperlukan untuk memberi kemudahan bagi penulis dalam membatasi permasalahan yang akan ditelitinya sehingga dapat mencapai tujuan dan sasaran yang jelas serta memperoleh jawaban sesuai dengan yang diharapkan. Berdasarkan uraian di atas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Penentuan Harga Pokok Produksi seragam Kelompok Bermain Puspa Indah ?
2. Bagaimana Penentuan Harga jual seragam Kelompok Bermain Puspa Indah ?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dengan permasalahan yang diangkat, maka penulis dapat merumuskan tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Mengetahui penentuan Harga Pokok Produksi seragam Kelompok Bermain Puspa Indah
2. Mengetahui penentuan Harga Jual yang memberikan keuntungan optimal bagi Omah Jahit Zea

1.4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan uraian permasalahan dan tujuan diatas, penulis mengharapkan penelitian ini dapat bermanfaat bagi banyak pihak. Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Omah jahit Zea

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan masukan terhadap pelaksanaan dalam menentukan Harga Pokok Produksi sehingga dapat dijadikan dasar dalam menentukan harga jual untuk melakukan penawaran harga kepada mitra kerja lain kedepannya.

2. Bagi Universitas Hayam Wuruk Perbanas Surabaya

Sarana menambah pengetahuan dan menambah pembendaharaan referensi di perpustakaan Universitas Hayam Wuruk Perbanas Surabaya serta menambah informasi pembaca khususnya bagi mahasiswa Program Studi Diploma tiga Akuntansi.

3. Bagi Peneliti

Sarana mengasah kemampuan berpikir kritis dan media penerapan ilmu yang telah diperoleh selama masa perkuliahan yang diaplikasikan ke dalam dunia nyata dan menjadi sumber masukan dan informasi untuk penelitian yang lebih mendalam.

1.5. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran mengenai penulisan penelitian, maka penulis akan mendeskripsikan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab Pendahuluan akan menguraikan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab Landasan teori akan menguraikan teori dan konsep yang mendasari dan mendukung penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab Metode Penelitian akan memberikan penjelasan mengenai desain penelitian, batasan penelitian, data dan metode pengumpulan data, serta teknis analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini memuat gambaran subyek penelitian, hasil penelitian, dan pembahasan. Pada sub bab gambaran subyek penelitian, akan dijelaskan sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, *job description*, dan profil usaha.

BAB V PENUTUP

Bab ini memuat simpulan, saran, dan implikasi penelitian. Saran penelitian ini ditujukan pada penelitian selanjutnya yang akan meneliti pada topik dan perusahaan yang berbeda. Implikasi penelitian berupa masukan yang dapat dilakukan oleh manajemen untuk menghasilkan perubahan yang lebih baik dari sebelumnya.