

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi Indonesia sebagai faktor berkembang yang tidak lepas dari aktivitas UMKM digambarkan sebagai faktor yang mempunyai peranan penting sebab sebagian besar penduduk Indonesia dalam kegiatan usaha kecil baik disektor tradisional maupun modern. UMKM mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan menciptakan lapangan pekerjaan, UMKM juga berperan dalam perindustrian serta pembangunan. Bisnis mikro umumnya memiliki skala yang sangat kecil dengan jumlah karyawan yang terbatas dan omzet yang relatif rendah. Secara lebih jelas, pengertian UMKM menurut Dr. Tri Wahyu Adi, M.M (2021:48) merupakan bentuk kegiatan ekonomi rakyat yang beroperasi dalam skala kecil, dengan batasan yang ditetapkan berdasarkan kekayaan bersih, hasil penjualan tahunan, dan kepemilikan.

Salah satu UMKM yang sedang banyak di zaman sekarang UMKM bisnis kuliner adalah usaha dibidang makanan yang bersifat membuat produk makanan kemudian dipasarkan dan diperjual kepada pelanggan. Mereka merupakan bagian penting dari masyarakat sebagai kebutuhan dasar hidup manusia untuk memerlukan makanan. Dalam hal ini, makanan telah banyak berkembang menjadi makanan kekinian baik karena rasa maupun ciri khasnya yang unik.

Kabupaten Lamongan terkenal sebagai kota kuliner menyimpan potensi UMKM yang seharusnya menjadi perhatian khusus oleh pemerintah daerah. Keberadaan UMKM ini, harus tetap dikembangkan dan dipertahankan guna berperan dalam meningkatkan roda perekonomian. Berdasarkan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa UMKM di Lamongan memiliki peran penting dalam meningkatkan kesejahteraan yang pada akhirnya akan meningkatkan dan memperlancar perekonomian daerah. Berdasarkan data dari dinas koperasi kabupaten lamongan tercatat 130.006 jumlah pelaku UMKM pada tahun 2021, yang berarti UMKM di Lamongan memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan produk domestik bruto Jawa Timur.

Berdasarkan peran dan kontribusi UMKM yang sangat besar serta meningkatnya jumlah penduduk, dapat menarik banyak pihak untuk terjun dalam UMKM tersebut, sehingga peluang berkembangnya suatu UMKM semakin terbuka lebar. Para pelaku usaha UMKM ini, harus merumuskan berbagai macam strategi agar dapat bersaing untuk mempertahankan usahanya. Analisis SWOT merupakan metode untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman). Analisis SWOT bertujuan membantu pengambilan keputusan strategis dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman. UMKM mempunyai peranan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, namun UMKM sendiri masih memiliki berbagai permasalahan yang harus diatasi, terutama mengenai kurangnya pencatatan biaya yang dikeluarkan dengan pencatatan yang seharusnya dicatat sesuai

dengan ketentuan akuntansi. UMKM sering kali kurang akurat dalam menentukan harga jual produknya khususnya UMKM yang bergerak dalam 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 biaya operasional, biaya produksi serta target laba yang diinginkan oleh suatu usaha, harga jual pesaing dan daya beli masyarakat. Adapun faktor-faktor penentu yang perlu dipertimbangkan dalam menetapkan harga jual menurut Sasongko (2024:34) yaitu biaya produk dan perilaku produk, target pasar yang akan dilayani, mengenal permintaan produk dan pesaing, reaksi pesaing, marketing mix sebagai strategi. Penentuan harga jual produk, haruslah merupakan kebijakan yang benar-benar matang serta terencana.

Faktor yang dijadikan tolak ukur dalam penetapan harga jual yaitu biaya produksi, yang dimana seluruh pengeluaran yang dikeluarkan usaha untuk menghasilkan sejumlah produk dalam suatu periode akan dijadikan dasar untuk menetapkan harga jual produk. Kebijakan biaya dan harga jual selalu berubah-ubah sejalan dengan perubahan kondisi pasar dan biaya produk. Suatu usaha harus dapat mengetahui biaya produksi agar dapat menentukan harga jual produk untuk menghasilkan laba yang diinginkan. Penentuan harga pokok produksi harus memperhatikan metode yang tepat, dalam harga pokok produksi terdapat tiga unsur

ketika melakukan perhitungan biaya produksi yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung serta biaya *overhead* pabrik.

Berdasarkan survei awal penulis dilakukan di UMKM Dapoer Amerta di kelurahan Babat, kabupaten Lamongan, yang bergerak dalam bidang manufaktur yang memproduksi segala jenis makanan. Berikut salah satu jenis makanan yang dimiliki UMKM Dapoer Amerta yaitu sapi lada hitam. Tidak hanya itu UMKM Dapoer Amerta juga menerima pesanan dalam skala besar dalam acara pesta, syukuran dan rapat dll. UMKM Dapoer Amerta hanya bergantung pada pesanan yang datang saja, karena usaha UMKM Dapoer Amerta ini dikenal oleh masyarakat dengan olahan makanan yang sangat enak. Akan tetapi, usaha ini belum berkembang sebagaimana mestinya sehingga sampai saat ini UMKM Dapoer Amerta hanya mempunyai 5 karyawan saja.

Gambar 1.1
Lokasi UMKM Dapoer Amerta



Fakta yang didapatkan dari observasi oleh penulis, dalam melakukan perhitungan harga pokok produksi dan menentukan harga jual produk, UMKM Dapoer Amerta melakukan estimasi biaya dengan berasumsi pada pemakaian bahan baku dan bahan

penolong. Proses perhitungan harga pokok produksi UMKM Dapoer Amerta terdapat beberapa komponen yang tidak ikut diperhitungkan seperti upah tenaga kerja pemilik selaku tukang masak dan penanggung jawab kegiatan operasional yang tidak ikut diperhitungkan, dan bahan penolong yang digunakan tidak terperinci berdasarkan pemakaian yang sesungguhnya. UMKM Dapoer Amerta juga belum memasukkan biaya *overhead* pabrik seperti biaya listrik dan biaya penyusutan mesin. Hal ini menyebabkan perhitungan harga pokok produksi 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 dan berakibat UMKM Dapoer Amerta mengalami penurunan penjualan. Sebaliknya, jika perhitungan harga pokok produksi rendah akan menghasilkan penentuan harga jual yang rendah juga, akibatnya UMKM Dapoer Amerta tidak dapat mencapai laba yang maksimal walaupun harga jual dapat bersaing di pasar.

Situasi persaingan yang kompetitif menuntut UMKM Dapoer Amerta harus mampu menjaga kualitas dari bahan serta cita rasa namun, tetap mempertimbangkan harga jual yang dapat bersaing. Mengingat usaha sejenis mengalami Tingkat pertumbuhan yang sangat pesat, maka hal itu menjadi tujuan UMKM Dapoer Amerta untuk membangun branding dari usaha yang dijalani serta memperluas pasar. Adanya produk yang berkualitas baik, disenangi konsumen dengan harga yang sesuai maka,

konsumen akan merasakan puas dan pada akhirnya akan tercipta loyalitas konsumen terhadap produk yang dihasilkan.

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

Penentuan harga pokok produksi berhubungan dengan penentuan harga jual, untuk mendapatkan harga jual yang kompetitif maka, diperlukan penentuan harga pokok produksi yang sesuai. Alasan penulis memilih UMKM Dapoer Amerta yaitu UMKM Dapoer Amerta baru merintis usaha mulai tahun 2024 sehingga mengalami keterbatasan sumber daya manusia dengan menggunakan excel dapat membantu menghitung harga pokok produksi dengan metode *full costing* secara efisien dan mendapatkan hasil yang akurat, selain itu membantu pemilik mengembangkan

usahanya sehingga dapat menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar. Dari permasalahan ini, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Implementasi penentuan harga pokok produksi dalam menentukan harga jual pada UMKM Dapoer Amerta di Kelurahan Babat Kabupaten Lamongan”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian kali ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penentuan harga pokok produksi dan harga jual UMKM Dapoer Amerta berdasarkan metode full costing ?
2. Bagaimana kelebihan penggunaan perhitungan dengan excell bagi UMKM Dapoer Amerta?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang diangkat, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Mengetahui penentuan harga pokok produksi dan harga jual UMKM Dapoer Amerta berdasarkan metode full costing
2. Mengetahui kelebihan penggunaan perhitungan dengan excell bagi UMKM Dapoer Amerta

1.4 Manfaat Penelitian

Penyusunan tugas akhir ini dapat diharapkan bermanfaat bagi semua pihak adalah sebagai berikut:

1. Bagi UMKM Dapoer Amerta

Hasil dari penelitian ini, diharapkan dapat memberikan pertimbangan untuk menentukan harga pokok produksi sehingga dapat meningkatkan kualitas penjualan pada UMKM Dapoer Amerta.

2. Bagi Universitas Hayam Wuruk Perbanas Surabaya

Hasil penelitian tersebut dapat meningkatkan sarana kerjasama UMKM Dapoer Amerta dengan Universitas Hayam Wuruk Perbanas Surabaya, serta dapat menjadi referensi dan praktik kedepannya yang dapat diharapkan untuk menyempurnakan kurikulum agar tercetak lulusan berkualitas.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat diharapkan untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan, serta menjadi sumber pengetahuan untuk membuat penelitian dengan topik yang serupa.

1.5 Sistematika Penelitian

Untuk memberikan ilustrasi dalam penulisan ini, berikut terdapat deskripsi sistematika yang disajikan:

BAB I PENDAHULUAN

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

BAB II LANDASAN TEORI

Bab landasan teori menguraikan teori dan konsep dasar serta pendukung dalam penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab metode penelitian memberikan penjelasan mengenai desain, batasan, data, metode pengumpulan data serta teknis analisis data dalam penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab hasil dan pembahasan memuat gambaran subjek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan. Pada sub bab gambaran subjek penelitian terdapat sejarah singkat UMKM, visi dan misi UMKM, struktur organisasi UMKM, *job description* dan profil usaha.

BAB V PENUTUP

Bab penutup memuat simpulan, saran dan implikasi penelitian. Saran ditunjukkan kepada peneliti selanjutnya guna meneliti topik serta perusahaan yang berbeda. Implikasi penelitian dapat memberikan kontribusi pada pengembangan ilmu pengetahuan, perbaikan praktik, dan pengembangan kebijakan yang efektif dan lebih baik dari sebelumnya.