

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

UMKM atau yang sering dikenal sebagai Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan sebuah kelompok bisnis yang sangat berpengaruh dalam meningkatkan perekonomian daerah karena dengan adanya UMKM mampu menciptakan lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat di daerah tersebut. Pelaku Usaha mikro kecil dan menengah harus mampu bersaing dengan perusahaan lainnya baik dari segi harga, inovasi maupun kualitas sebuah produk yang dihasilkan. Tujuan dari sebuah perusahaan selain produknya dapat diterima oleh konsumen adalah untuk memperoleh keuntungan sama dengan target keuntungan yang telah ditentukan oleh instansi. Pada umumnya pelaku UMKM mengalami kendala saat menentukan nilai jual produk hal ini dikarenakan minimnya pemahaman tentang penentuan nilai pokok produksi berdasarkan perhitungan akuntansi biaya saat menetapkan nilai jual, padahal penetapan nilai jual yang sesuai bisa memberikan pengaruh bagi perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Apabila harga jual tidak ditentukan secara tepat maka akan berdampak sangat besar kepada konsumen maupun kepada perusahaan sendiri. Jika suatu produk memiliki harga yang terlalu mahal maka pengguna akan berpikir ulang sebelum melakukan pembelian produk tersebut, konsumen akan memilih produk yang sama dengan kualitas yang sama namun memiliki harga yang jauh lebih murah. Namun ketika suatu produk ditentukan dengan harga jual yang murah, perusahaan bisa mengalami kerugian karena biaya yang telah digunakan untuk kegiatan produksi tidak dapat tertutupi (Hetika, 2019:1).

Harga merupakan sesuatu yang menjadi penentu agar konsumen tertarik untuk membeli produk yang dijual.

Beberapa UKM kebanyakan masih menghitung harga pokok produksi secara tradisional, pencatatannya dilakukan secara sederhana. Tentunya hal itu sangat tidak efektif karena biaya keseluruhan yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi tidak akan terinci secara benar dan berdampak pada penentuan harga jual, sementara penetapan harga jual berpengaruh pada laba yang akan didapatkan (Sigit dan Lailatul, 2020:1). Seperti yang terjadi pada UMKM telur asin sifa yang berada di kecamatan buduran yang pencatatannya dilakukan secara sederhana. Harga jualnya ditentukan hanya berdasarkan harga pasaran. Dengan bertambah banyaknya pengusaha telur asin dikawasan tersebut pemilik UMKM telur asin SIFA merasa cemas. Jika perhitungan harga pokok tidak dilakukan secara benar maka nilai jual yang ditetapkan tidak akan membantu UMKM tersebut untuk mendapatkan laba yang diinginkan. Suatu perusahaan bisa mengalami kerugian yang sangat besar dan bisa mengalami kebangkrutan apabila tidak melakukan penetapan harga jual secara tepat.

Harga pokok produksi merupakan gabungan dari seluruh pengeluaran yang dimanfaatkan oleh perusahaan dari material mentah sampai jadi produk yang siap dipasarkan yaitu mencakup pengeluaran material dasar, upah pekerja langsung, maupun biaya *overhead* (Eko dan Sinta, 2020:2). Hasil dari penjumlahan semua biaya dalam proses produksi tersebut yang nantinya menjadi patokan dalam menentukan harga jual yang sesuai. Selain itu dengan dilakukannya penetapan harga pokok produksi sangat berpengaruh kepada manajemen, karena manajemen akan membuat keputusan jangka panjang dalam kegiatan produksi ataupun membantu suatu UMKM agar dapat bertahan di dalam ketatnya persaingan bisnis saat ini.

Perusahaan harus memilih metode yang tepat untuk menentukan harga pokok produksi sebagai acuan untuk menetapkan nilai jual. Metode yang tepat memanfaatkan cara *cost plus pricing*, metode ini adalah cara yang bisa menetapkan nilai jual dengan terpenuhinya semua anggaran yang diperuntukkan bagi kegiatan produksi serta dapat tercapainya keuntungan sesuai yang diharapkan perusahaan (Evi dan Richad, 2020:2)

Menurut latar belakang yang sudah diuraikan tersebut penulis memiliki ketertarikan dalam melangsungkan studi yang berjudul "ANALISIS HARGA POKOK PRODUKSI DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL MELALUI METODE COST PLUS PRICING DENGAN PENDEKATAN FULL COSTING PADA UMKM TELUR ASIN SIFA " .

## **1.2 Rumusan Masalah**

Menurut latar belakang yang sudah dipaparkan penulis diatas maka rumusan permasalahan pada studi ini yakni:

1. Bagaimana perhitungan harga pokok produksi dengan pendekatan *full costing* pada UMKM telur asin SIFA?
2. Bagaimana perbedaan perhitungan harga pokok produksi yang digunakan dalam menentukan harga jual telur asin berdasarkan perhitungan sederhana UMKM telur asin SIFA dengan metode *full costing*?
3. Bagaiman perhitungan harga jual yang tepat menggunakan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berkaitan dengan rumusan masalah diatas riset ini memiliki tujuan diantaranya yakni:

1. Guna mengidentifikasi perhitungan nilai pokok produksi yang dilakukan menggunakan pendekatan *full costing* di UMKM telur asin sifa.
2. Untuk mengetahui perbedaan yang ada dari perhitungan sederhana UMKM telur sifa dengan metode *full costing* saat menghitung harga pokok produksi.
3. Untuk mengetahui perhitungan harga jual yang sesuai memanfaatkan metode *cost plus pricing* berdasarkan pendekatan *full costing*.

#### 1.4 Manfaat Penelitian

Dari penelitian yang telah dilakukan penulis berharap dapat memberikan beberapa manfaat:

1. Aspek Akademis

Bisa dijadikan acuan sebagai sumber referensi kedepannya dalam melakukan penelitian mengenai analisis nilai pokok produksi pada penentuan nilai jual lewat cara *cost plus pricing* memakai pendekatan *full costing* pada UMKM. Sehingga dapat membantu beberapa UMKM yang ada di Indonesia untuk semakin berkembang.

2. Aspek pengembangan ilmu pengetahuan

Dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan. Salah satunya dalam menganalisis harga pokok produksi dalam menentukan harga jual produk atau layanan. Khususnya menyangkut metode hitung yang dilakukan teknik *cost plus pricing* melalui pendekatan *full costing*.

3. Aspek Praktis

Penelitian yang dihasilkan dapat dijadikan sebagai salah satu sumber dalam memberikan pemahaman mengenai penentuan nilai jual yang sesuai dengan catatan harga pokok produksi yang wajar juga

serta bisa memberikan sumbangan saran bagi pelaku usaha dalam pengambilan keputusan dalam strategi pengembangan usaha.