

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Indonesia merupakan negara yang berkembang dan salah satu negara kepulauan terbesar di dunia yang kaya akan keanekaragaman biota laut (perikanan dan kelautan) serta memiliki keanekaragaman agama, suku, bahasa dan budaya. Luas wilayah Indonesia 5.193.250 km<sup>2</sup> dengan luas daratan 1.919.440 km<sup>2</sup> dan lautan seluas 3.273.810 km<sup>2</sup>, dengan jumlah pulau sebanyak 17.508 pulau, 1.340 suku, 737 bahasa dan 6 agama serta jumlah penduduk hingga bulan juli 2017 sejumlah 262 juta jiwa. Dengan adanya pertumbuhan penduduk akan mempengaruhi jumlah kebutuhan makanan dan minuman yang terus meningkat. Pertumbuhan hidup yang perlahan-lahan semakin tinggi akan merubah gaya hidup dan pola konsumsi para masyarakat Indonesia selaku konsumen.

Pola hidup tersebut akan berdampak pada masyarakat perkotaan yang sibuk dengan segala rutinitas di luar rumah. Keadaan inilah yang akan membuat masyarakat perkotaan lebih memilih untuk membeli makanan di luar rumah dengan berbagai macam alternatif menu pilihan sebagai solusinya, sehingga berpengaruh pada tingginya permintaan masyarakat akan jasa penyedia makanan terutama dalam bentuk makanan siap saji. Dari situasi tersebut seorang pelaku ekonomi harus mampu melihat keadaan tersebut dan memanfaatkannya sebagai peluang usaha. Perubahan tersebut akan menjadi latar belakang semakin berkembangnya para pedagang selaku produsen khususnya dibidang makanan karena makanan dan minuman merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia, oleh sebab itu para pedagang akan semakin

bersaing dalam memasarkan hasil produksinya kepada konsumen baik dari segi kualitas rasa, kualitas kebersihan, dan kualitas harga.

Di era kemajuan pola hidup saat ini para pelaku ekonomi lebih memiliki minat untuk memilih makanan siap saji karena menjanjikan keuntungan yang besar bagi pelaku dalam mengelola usahanya secara benar. Makanan siap saji yang paling diminati di segala kaum masyarakat baik dari anak kecil hingga saat ini adalah bakso karena dapat ditemukan diberbagai tempat, mulai dari komplek perumahan, sekolahan, hingga perkantoran. Pedagang bakso adalah salah satu jenis lapangan kerja di sektor informal, kehadirannya sudah mulai tahun 1970an dan sampai sekarang dapat dikatakan banyak beroperasi dan cukup populer di masyarakat khususnya di perkotaan. Kondisi ini mengharuskan para pedagang bakso membuat kebijakan yang mengacu pada terciptanya efisiensi dan efektivitas kerja agar terus berkembang dan menjaga kelangsungan hidupnya.

Pedagang bakso tidak hanya bertindak sebagai penjual, akan tetapi terlibat dalam proses produksi barang dagangannya. Pedagang bakso dapat dikategorikan kedalam Usaha Kecil Menengah (UKM). Menurut Keputusan Presiden RI Nomor 99 tahun 1998, Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah persaingan usaha tidak sehat. Usaha Kecil Menengah (UKM) sangat berperan penting untuk mengatasi dan mengurangi tingkat pengangguran, pembangunan dan perkembangan suatu bangsa, sebagai penggagas, pengendali, penggerak, bahkan sebagai akibat dari pemicu pembangunan sosial ekonomi yang ada di Indonesia. Selain itu, Usaha Kecil Menengah (UKM) telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan pada negara. Usaha Kecil Menengah (UKM) memiliki dua peran penting yaitu sebagai wadah inovasi dan sebagai wadah yang merencanakan.

Untuk menjamin agar usaha mampu menghasilkan laba, maka harus merencanakan dan mengendalikan dengan baik dua penentu laba yaitu pendapatan dan biaya. Kebijakan tersebut dapat berupa penetapan harga pokok produksi dalam menentukan harga jual yang ekonomis, yaitu dengan cara menekankan biaya produksi serendah mungkin namun tetap menjaga kualitas bahan yang digunakan produksi agar tidak mengurangi cita rasa. Kebijakan ini bermanfaat bagi pedagang untuk memperoleh harga jual yang tepat dengan laba yang maksimal, sehingga para pedagang tersebut dapat bersaing secara sehat dengan pedagang-pedagang lain yang memproduksi dan menjual barang serupa.

Hal tersebut tidak terlepas dari tujuan mendirikan usaha berdagang yaitu modal yang ditanam dalam usaha dapat terus berkembang dan menghasilkan laba maksimal sehingga dapat menunjang keberhasilan pedagang tersebut. Komponen pembentuk laba adalah pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan barang yang dihasilkan dari kegiatan usaha pedagang, sedangkan biaya adalah pengorbanan yang harus dikeluarkan oleh pedagang untuk memproduksi atau menghasilkan barang. Perhitungan harga pokok dilakukan dengan menjumlahkan seluruh unsur biaya produksi, sedangkan harga pokok produksi per unit ditentukan dengan membagi seluruh total biaya produksi yang dihasilkan. Biaya produksi merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses pembelian bahan baku hingga pengolahan bahan baku menjadi bakso, sedangkan biaya nonproduksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan seperti pemasaran.

Penentuan harga pokok produksi merupakan hal yang sangat penting karena mengingat manfaat harga pokok produksi adalah untuk menentukan harga jual produk, pemantauan pencairan biaya produksi, perhitungan laba rugi dan penentuan harga pokok persediaan barang jadi serta barang dalam proses

yang disediakan dalam neraca. Didalam penentuan harga pokok produksi, hal yang dibutuhkan oleh para pedagang adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya lain-lain. Kesalahan dalam perhitungan harga pokok produksi dapat mengakibatkan keadaan yang tidak menguntungkan bagi para pedagang, karena harga jual yang ditetapkan terlalu tinggi akan mengurangi minat konsumen untuk membeli dan akan menyebabkan keadaan yang sulit dalam bersaing dengan pedagang yang menjual barang sejenis. Sebaliknya jika harga jual yang ditetapkan terlalu rendah akan menyebabkan para pedagang gulung tikar karena laba yang diperoleh dari hasil penjualan sedikit. Saat ini kebanyakan para pedagang kaki lima tidak memiliki pengetahuan akuntansi, sehingga mereka belum memahami pentingnya pencatatan dan pembukuan bagi kelangsungan usaha. Mereka tidak menerapkan proses akuntansi karena mereka beranggapan bahwa akan membuang waktu dan biaya, namun dalam kegiatan usahanya mereka tetap melakukan pencatatan dan pembukuan sederhana.

Penelitian ini berangkat dari ketertarikan terhadap bakso Pak Breng yang terletak di daerah Sepanjang Sidoarjo dengan cita rasa daging sapi 80% dan campuran 20% yang tidak kalah dengan bakso ternama di daerah sekitar Sepanjang-Sidoarjo, namun harga jual bakso tersebut tergolong sangat murah dengan kualitas rasa yang enak. Berdasarkan latar belakang dan kondisi tersebut memicu keingintahuan untuk mengetahui penentuan harga pokok produk dalam menetapkan harga jual yang murah dan berapa laba yang diperoleh dari hasil penjualan bakso Pak Breng dengan kualitas bahan yang baik yang tidak kalah dengan bakso ternama disekitar dan akan dituangkan dalam judul "PENENTUAN HARGA POKOK PRODUK DALAM MENETAPKAN HARGA JUAL PADA PEDAGANG BAKSO PAK BRENG SEPANJANG SIDOARJO". Penelitian ini diharapkan dapat memahami bagaimana Pak Breng selaku

pedagang bakso memaknai akuntansi dalam kegiatan usaha yang sedang dijalankan dalam menentukan harga pokok produk guna memperoleh harga jual yang efektif.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah yang akan dikemukakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

“Berapakah harga pokok produk yang harus ditetapkan untuk menentukan harga jual pada pedagang bakso Pak Breng Sepanjang Sidoarjo?”

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Suatu penelitian akan dapat berhasil apabila memiliki tujuan yang pasti, adapun yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

“Untuk mengetahui harga pokok produk dalam menentukan harga jual pada pedagang bakso Pak Breng Sepanjang Sidoarjo.

## **1.4. Manfaat Penelitian**

### **1. Aspek akademis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi pihak lain untuk melakukan penelitian lebih lanjut dan dapat menambah kepustakaan sebagai informasi bahan pembanding bagi penelitian lain serta sebagai wujud Darma Bakti kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Mahardhika Surabaya pada umumnya dan Program Studi Akuntansi pada khususnya.

### **2. Aspek pengembangan pengetahuan**

Hasil penelitian ini diharapkan sebagai sarana penerapan ilmu dari teori yang diperoleh semasa kuliah dan memperdalam pengetahuan terutama

dalam bidang yang dikaji serta sebagai referensi ilmiah bagi para peneliti selanjutnya.

### 3. Aspek praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran serta digunakan Pak Breng selaku pemilik usaha bakso sebagai penambahan ilmu pencatatan dan pembukuan yang sesuai proses akuntansi dalam mengelola serta menjalankan usahanya.