

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini perkembangan dunia usaha jauh berkembang pesat, baik dalam skala besar maupun skala kecil dan secara tidak langsung telah mendorong persaingan bisnis yang cukup ketat diberbagai bidang usaha. Menghadapi persaingan usaha yang cukup ketat, perusahaan harus memiliki strategi, salah satu strategi yang di lakukan perusahaan agar bisa bersaing dalam bisnis global yaitu dengan mengklasifikasikan biaya-biaya produksi dengan tepat, meningkatkan kualitas produk dengan menggunakan metode yang tepat dalam meningkatkan mutu produksinya, baik yang bersifat barang maupun jasa, sehingga produk yang dihasilkan bisa bersaing dengan produk kompetitor dan mendapatkan keuntungan atau laba semaksimal mungkin agar menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu industri yang turut bersaing dalam memajukan perekonomian di Indonesia.

Sektor Usaha Mikro Kecil dan 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 (UMKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi juga berperan dalam penyerapan tenaga kerja. Akan tetapi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) mempunyai permasalahan yang bisa menghambat UMKM untuk bisa *growth* dan *scale up* bisnisnya, antara lain berupa kendala dalam hal kurangnya permodalan dan pendanaan yang diperlukan untuk meningkatkan kapasitas usahanya atau mengembangkan produk-produk yang mampu bersaing, dan permasalahan kualitas sumber daya manusia sebagian besar usaha mikro dan kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun menurun, keterbatasan kualitas sumber daya manusia yang masih rendah serta minimnya pengetahuan mengenai permasalahan dalam hal manajemen

usaha, terutama memperhitungkan omset, dan menentukan harga jual produk. (Merina, <http://www.google.co.id/amp/goukm.id/apa-itu-ukm-umkm-startup/amp/>)

Harga pokok produksi merupakan faktor yang penting dalam pertimbangan penentuan harga jual yang diharapkan untuk memperoleh laba, karena harga jual yang terlalu tinggi akan menurunkan daya beli konsumen, sebaliknya harga jual yang rendah dapat mempengaruhi pendapatan perusahaan, yang artinya berpengaruh terhadap laba dan kelangsungan hidup perusahaan. Dengan menentukan harga pokok produksi maka perusahaan dapat mengetahui biaya produksi yang akan dikeluarkan dan menentukan harga jual dari suatu produk akan sesuai dengan biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk memproduksi produk tersebut.

Harga jual sering menjadi tolak ukur konsumen. Karena itu penentuan harga jual produk memerlukan berbagai pertimbangan yang terintegrasi mulai dari biaya produksi, biaya operasional, target laba yang diinginkan perusahaan, daya beli konsumen, harga jual pesaing kondisi perekonomian secara umum, elastisitas harga produk dan sebagainya (Kristanti, 2013).

Usaha Kerupuk dan Kemplang Naga Mas adalah industri keluarga dan rumahan yang bergerak dalam bidang makanan kerupuk dan kemplang yang bahan utamanya adalah ikan kakap dan ikan tenggiri, berlokasi di Jalan Soak Permai RT. 076 RW. 008 Kelurahan Sukajaya Kecamatan Sukarami, Palembang. Usaha Kerupuk dan Kemplang Naga Mas sudah berjalan sejak tahun 2009. Berikut data yang menunjukkan jumlah produksi Kerupuk dan Kemplang Naga Mas sebagaimana tersaji dalam Tabel 1.1.

Tabel 1.1.
Tabel Jumlah Produksi Kerupuk dan Kemplang Naga Mas Palembang
Tahun 2013-2017

Jenis Produksi	2013	2014	2015	2016	2017
Kemplang 302	34.250 kg	31.100 kg	29.260 kg	31.340 kg	35.550 kg
Kemplang Bakar Tenggiri	33.690 kg	31.540 kg	35.950 kg	31.600 kg	37.260 kg
Kerupuk Tenggiri	36.850 kg	29.930 kg	36.060 kg	33.860 kg	38.160 kg
Total Keseluruhan	136.940 kg	121.470 kg	130.650 kg	128.720 kg	144.520 kg

Sumber: Usaha Kerupuk dan Kemplang Naga Mas Palembang

Walau secara keseluruhan terjadi peningkatan hasil namun Usaha Kerupuk dan Kemplang Naga Mas dalam menentukan harga jual produksinya perusahaan ini tidak melakukan pengelompokan biaya yang sesuai dengan metode yang digunakan dalam menentukan harga pokok produksi, sehingga tidak diketahui secara pasti jumlah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi dan hanya berorientasi pada harga bahan baku yang digunakan, sehingga apabila harga bahan baku dipasar mengalami kenaikan, maka harga jual produk juga ikut mengalami kenaikan, begitu pula sebaliknya dan keuntungan yang diharapkan dari setiap produk sebesar 30 persen. Menurut Hansen dan Mowen (2013: 292), harga pokok produksi terdiri atas bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. Dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi itu mencakup biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya-biaya pendukung produksi lainnya. Perhitungan harga pokok produksi yang tepat dan akurat merupakan hal yang perlu dilakukan oleh setiap perusahaan, karena tanpa adanya perhitungan harga pokok produksi yang tepat dan akurat, perusahaan yang bersangkutan akan mengalami masalah dalam penentuan harga jual suatu produk dan berakibat pada kurang optimalnya pencapaian laba usaha.

Dari semua penjelasan yang telah diuraikan pada latar belakang masalah, penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap harga pokok produksi kerupuk dan kemplang yang dihasilkan oleh Usaha Kerupuk dan Kemplang Naga Mas Palembang dengan judul “ **Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi**

Dalam Menentukan Harga Jual Pada Usaha Kerupuk dan Kemplang Naga Mas Palembang”.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan data yang diperoleh, masalah yang terdapat pada Usaha Kerupuk Dan Kemplang Naga Mas Palembang yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana perhitungan harga pokok produksi pada produk Kemplang 302, Kemplang Bakar Tenggiri dan Kerupuk Tenggiri terhadap penetapan harga jual pada Usaha Kerupuk dan Kemplang Naga Mas Palembang?
2. Bagaimana penerapan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* dan *Variable Costing* pada perhitungan harga pokok produksi pada produk Kemplang 302, Kemplang Bakar Tenggiri dan Kerupuk Tenggiri terhadap harga jual produk Usaha Kerupuk Dan Kemplang Naga Mas Palembang?

1.3. Batasan Masalah

Agar dalam penelitian ini tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan pada kegiatan perhitungan harga pokok produksi pada periode bulan Januari 2018 pada produk Kemplang 302, Kemplang Bakar Tenggiri dan Kerupuk Tenggiri pada Usaha Kerupuk dan Kemplang Naga Mas yang berlokasi di Jalan Soak Permai RT. 076 RW. 008 Kelurahan Sukajaya Kecamatan Sukarami, Palembang dengan metode *Full Costing*, metode *Variable Costing*, dan metode *Cost Plus Pricing* untuk menetapkan harga jual yang baik. Hal ini di maksudkan agar pembahasan dapat lebih terarah dan dapat mencapai tujuan dari penelitian ini.

1.4. Tujuan Penelitian

Berkaitan dengan permasalahan yang telah diuraikan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana perhitungan harga pokok produksi dalam penetapan harga jual produksi pada produk Kemplang 302, Kemplang

Bakar Tenggiri dan Kerupuk Tenggiri pada Usaha Kerupuk dan Kemplang Naga Mas Palembang.

2. Untuk mengetahui bagaimana penerapan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* dan *Variable Costing* pada perhitungan harga pokok produksi terhadap harga jual produk Kemplang 302, Kemplang Bakar Tenggiri dan Kerupuk Tenggiri pada Usaha Kerupuk dan Kemplang Naga Mas Palembang.

1.5. Manfaat Penelitian

Dalam melaksanakan penelitian ini, ada beberapa manfaat yang diharapkan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Sebagai sarana dalam mempraktekkan dan menerapkan mata kuliah yang telah dipelajari pada Program Studi DIV Manajemen Bisnis, Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Sriwijaya dalam membantu memecahkan masalah terhadap perhitungan harga pokok produksi pada perusahaan skala kecil serta memberikan solusi dari permasalahan tersebut.

2. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan masukan yang positif dan membantu dalam perhitungan harga pokok produksi yang lebih terinci yang mencakup semua biaya-biaya, sehingga dapat memberikan manfaat bagi pemilik usaha untuk menentukan harga pokok penjualan.

3. Bagi Lembaga Politeknik Negeri Sriwijaya

Sebagai referensi mahasiswa yang ingin mengetahui masalah-masalah umum yang sering terjadi di dalam kegiatan perusahaan, terkait dengan perhitungan harga pokok produksi.