BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada masa sekarang, persaingan bisnis menjadi semakin ketat dan kompleks. Pelaku usaha bersaing untuk meningkatkan kualitas barang atau jasa yang dihasilkan. Salah satu tantangan yang dihadapi perusahaan adalah menentukan harga jual terbaik untuk produk yang mereka hasilkan. Penentuan harga jual yang tepat merupakan hal yang penting bagi kelangsungan bisnis perusahaan, karena mempengaruhi tingkat keuntungan yang dihasilkan, dan dapat mempercepat pertumbuhan bisnis.

Hal yang sama berlaku untuk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. UMKM adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha. Seperti diatur dalam peraturan (UU No 20 Tahun 2008) sesuai pengertian UMKM tersebut maka kriteria UMKM dibedakan secara masing-masing meliputi usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. UMKM merupakan sektor penting dalam perekonomian suatu negara karena memiliki potensi untuk menciptakan lapangan kerja baru, menggerakkan roda perekonomian, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. UMKM dapat memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian suatu negara dengan menciptakan lapangan kerja baru, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mendorong pertumbuhan ekonomi. UMKM seringkali dianggap sebagai pusat inovasi karena memiliki kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan pasar dan teknologi.

Penelitian tentang UMKM dapat membantu mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi inovasi dan kreativitas UMKM serta mengembangkan strategi untuk memfasilitasi inovasi di sektor ini, serta dapat membantu memahami dinamika pasar di sektor ini, termasuk persaingan, harga, dan permintaan. Dengan memahami pasar, pelaku UMKM dapat mengembangkan strategi yang lebih efektif untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pangsa pasar.

Penelitian tentang UMKM penting dilakukan, karena kebanyakan UMKM hanya memproduksi saja, tanpa melakukan pencatatan laporan keuangan, salah satunya harga pokok produksi, serta memahami karakteristik, tantangan, dan potensi sektor ini, serta mengembangkan strategi dan kebijakan yang lebih efektif untuk mendukung pertumbuhan dan pengembangan UMKM.

Saat ini sektor industri UMKM menghadapi berbagai tantangan dalam menjalankan usahanya, terutama yang berkaitan dengan kenaikan biaya produksi. Kenaikan biaya produksi akan mempengaruhi harga jual produk yang selanjutnya akan mempengaruhi tingkat keuntungan usaha kecil, menengah dan mikro. Misalnya, perhitungan biaya produksi yang tinggi mengakibatkan harga jual yang terlalu tinggi untuk bersaing di pasar. Fenomena yang sering terjadi pada UMKM yaitu jika biaya produksi rendah maka harga jual akan rendah. Oleh karena itu, sulit bagi perusahaan untuk memperoleh keuntungan yang optimal, yang berujung pada kerugian perusahaan (Febriyanti 2023).

Untuk menjaga kelangsungan bisnisnya, UMKM harus dapat menetapkan harga jual produk yang sesuai dengan biaya produksi yang dikeluarkan. Oleh karena itu, penentuan harga pokok produksi yang tepat sangat penting bagi

UMKM. Dalam menentukan harga pokok produksi, UMKM harus memperhitungkan berbagai faktor seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead*, dan lain sebagainya.

Harga jual yang diterapkan oleh perusahaan harus dapat menutupi semua biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi, termasuk biaya produksi, biaya *overhead*, dan biaya lainnya. Oleh karena itu, penentuan harga pokok produksi yang akurat sangat penting untuk menjamin kelangsungan bisnis perusahaan.

Dalam menentukan harga pokok produksi, perusahaan harus memperhitungkan berbagai faktor seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead*, dan lain sebagainya. Selain itu, perusahaan juga harus memperhatikan harga jual dari produk sejenis yang ditawarkan oleh pesaing di pasar.

Perhitungan Harga Pokok Produksi adalah salah satu aspek penting dalam menjalankan kegiatan usaha. Harga Pokok Produksi adalah salah satu faktor dalam penentuan harga jual produk pada beberapa UMKM, selain itu Harga Pokok Produksi dapat menunjukkan besar laba suatu usaha. Sebagian besar UMKM menentukan harga jual tidak berdasarkan perhitungan Harga Pokok Produksi yang sesuai kaidah akuntansi, terutama dalam pencatatan penyusutan Aktiva Tetap.

Perhitungan Harga Pokok Produksi pada suatu perusahaan harus dihitung dengan metode yang tepat karena harga pokok produksi merupakan dasar penentu harga jual. Kesalahan perhitungan yang terjadi dalam menentukan harga pokok produksi akan mengakibatkan harga jual tidak sesuai bisa jadi harga jual terlalu tinggi maupun terlalu rendah.

Maka penulis tertarik untuk memilih Keripik SI Bintang Buah sebagai objek penelitian yang merupakan salah satu usaha yang memproduksi olahan keripik pisang dan keripik nangka aneka rasa. Seperti halnya UMKM lainnya, Keripik SI Bintang Buah memiliki beberapa masalah yang dihadapi dalam menjalankan usahanya. Salah satu masalah yang menjadi perhatian adalah terkait dengan pengelolaan harga pokok produksi, dimana hanya melakukan pencatatan harga pokok proses, dan tidak melakukan pencatatan harga pokok produksi secara lengkap.

Dalam menjalankan usahanya, UMKM Keripik SI Bintang Buah menghadapi tantangan dalam menghitung harga pokok produksi dan menentukan harga jual yang tepat. Penentuan harga pokok produksi yang tidak tepat akan berdampak pada penentuan harga jual yang tidak optimal. Jika harga jual terlalu tinggi, konsumen mungkin akan memilih produk sejenis yang lebih murah. Sebaliknya, jika harga jual terlalu rendah, maka UMKM tidak akan mendapatkan keuntungan yang cukup untuk menutupi biaya produksi.

Pada penelitian ini mereplikasi penelitian (Susanti 2019) yang berjudul Analisis Pokok Produksi Terhadap Penentuan Harga Jual Ayam Goreng Studi Kasus Pada Usaha Mitra Super Chicken di Sukoharjo, perbedaan ini dengan penelitian terdahulu yaitu tahun penelitian adalah 2023 serta objek penelitian yang digunakan merupakan usaha yang memproduksi olahan keripik pisang dan keripik nangka aneka rasa.

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan UMKM dapat menentukan harga jual produk yang tepat dan mengoptimalkan tingkat keuntungan yang dihasilkan tanpa mengorbankan kualitas produk dan kepuasan konsumen.

Selain itu, juga dapat menjadi referensi bagi peneliti atau praktisi bisnis dalam mengembangkan pengetahuan dan pemahaman tentang manajemen harga dan biaya produksi pada UMKM.

Maka dari itu peneliti tertarik untuk menyusun skripsi ini dengan judul **“ANALISIS HARGA POKOK PRODUKSI ATAS HARGA JUAL PRODUK PADA UMKM KERIPIK SI BINTANG BUAH”**.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana perhitungan Harga Pokok Produksi yang dilakukan oleh UMKM Keripik SI Bintang Buah?
2. Bagaimana perhitungan Harga Pokok Produksi menurut metode *Full Costing* atas harga jual?
3. Bagaimana perhitungan Harga Pokok Produksi menurut metode *Variabel Costing* atas harga jual?

C. Batasan Masalah

Supaya dapat mengarah dalam penulisan skripsi penulis membatasi masalah dengan mengambil produk keripik pisang muli stik pada Keripik SI Bintang Buah sebagai bahan penelitian, pada biaya produksi untuk mengetahui harga jual dengan menggunakan metode *Full Costing* dan *Variabel Costing* dengan menggunakan pendekatan *Cost Plus Pricing*.

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis besarnya harga pokok produksi yang dilakukan oleh UMKM Keripik SI Bintang Buah atas harga jual keripik.
2. Untuk menganalisis besarnya harga pokok produksi menurut metode *full costing* atas harga jual keripik.
3. Untuk menganalisis besarnya harga pokok produksi menurut metode *variabel costing* atas harga jual keripik.

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini menambah pengetahuan penulis untuk meningkatkan kemampuan dalam penentuan harga jual pada perusahaan berskala kecil, khususnya tentang bagaimana menganalisis biaya produksi untuk menentukan harga jual.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini, diharapkan dapat memberikan informasi dan saran bagi UMKM untuk mengetahui biaya produksi dalam menentukan harga jual dengan lebih baik.