

# BAB 1 PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Usaha Mikro merupakan usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha Mikro memiliki kriteria asset maksimal sebesar 50 juta dan omzet sebesar 300 juta. Usaha Kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini (Wendy Endrianto, 2015).

Seiring dengan perkembangan teknologi dan zaman yang semakin berkembang setiap perusahaan di dunia telah mencapai pada tahap yang sangat ketat, Setiap perusahaan berlomba-lomba dan saling bersaing dalam memproduksi dan menghasilkan produk yang disukai dan produk yang berkualitas bagi masyarakat. Dalam hal ini, berbagai perusahaan yang bergerak di bidang industri terus bersaing untuk menjadi terdepan. Tidak hanya perusahaan besar, Usaha Kecil menengah (UKM) juga ikut bersaing dan berlomba untuk menghasilkan produk yang berkualitas dan disukai masyarakat dengan tujuan menghasilkan laba yang optimal yang dapat memberikan manfaat saat ini mampu manfaat jangka Panjang bagi perusahaan. Dalam setiap produksinya perusahaan dalam bidang industri harus bisa meminimalisasi biaya yang digunakan agar harga jual yang dihasilkan dapat bersaing di pasaran. (Sintia Anggreani & I gede Sudi Adnyana, 2020).

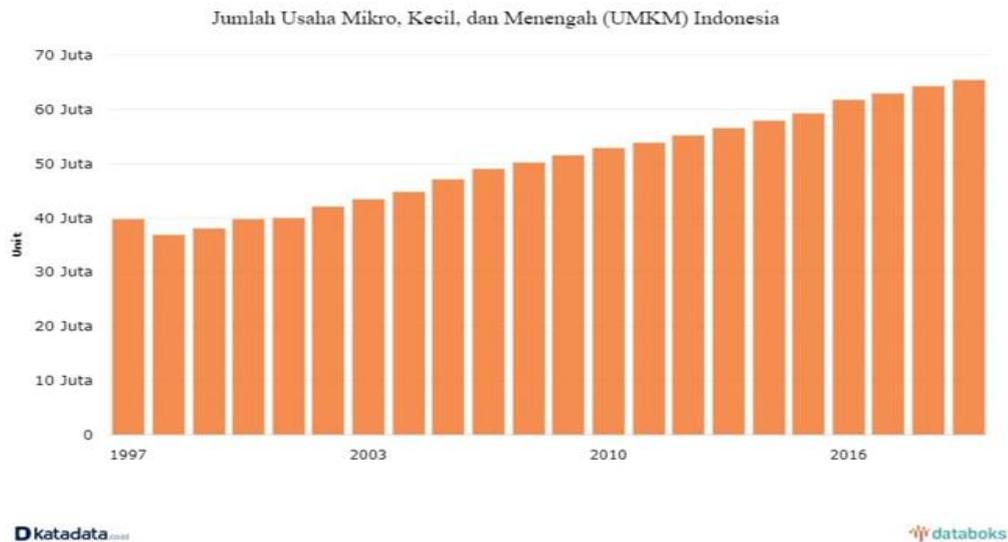
Persaingan di dunia global saat ini mengharuskan para pelaku UKM untuk meningkatkan efisien dan efektivitas proses produksinya agar dapat meningkatkan daya saing. Bila perhitungan harga pokok produksi kurang tepat maka yang akan terjadi adalah harga produksi terlalu mahal sehingga produk tidak diminati konsumen, sebaliknya apabila harga terlalu rendah memang akan

menarik minat konsumen namun hal ini akan menyebabkan hasil penjualan tidak dapat menutupi biaya produksi, dan bila hal ini terus berlanjut maka dapat menyebabkan kebangkrutan para pelaku UKM (Dwi Inggarwati Rahayu, 2017).

UKM merupakan jenis usaha yang paling banyak jumlahnya di Indonesia, tetapi sampai saat ini batasan mengenai usaha kecil di Indonesia masih beragam. Menurut keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 pengertian usaha kecil menengah merupakan: “Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu di lindungi untuk mencegah dari persaingan yang tidak sehat. Pengertian kecil didalam usaha kecil bersifat relatif, sehingga perlu ada batasannya, yang dapat menimbulkan definisi-definisi usaha kecil dari beberapa segi (William Jonathan dan Sri Lestari, 2015).

Setiap UKM pasti mempunyai tujuan yang ingin dicapai, tujuan tersebut antara lainnya: Memperoleh laba yang maksimal, dapat bersaing di pasar, serta dapat memberikan manfaat bagi masyarakat. Untuk mencapai laba, UKM dapat melakukan kegiatan penjualan yang paling menguntungkan dan salah satu indikatornya adalah laba kotor. Laba kotor itu dipengaruhi oleh harga jual, harga jual suatu produk ditentukan dari harga pokok produksi dan volume penjualan, jika perhitungan harga pokok produksi tidak tepat maka akan mempengaruhi penentuan harga jual produk yang tepat juga. Harga pokok produksi terdiri dari biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. (Bintang Komara, 2016).

UMKM di Indonesia, menurut Materi Negara Urusan Koperasi dan usaha Kecil Menengah Suryadharma Ali, Memberikan kontribusi sebesar 1.778.7 triliun atau 53,3% dari GDP Indonesia. Peningkatan 10% dari kinerja UMKM ini berarti akan meningkatkan GDP Indonesia saat ini hanya sekitar 6% per tahun. Di samping itu, UMKM menyerap 85.4 juta orang atau 96,18 persen terhadap seluruh tenaga kerja yang bekerja di Indonesia. Kemajuan UMKM dapat berarti pemecahan masalah bagi pengangguran di Indonesia. (Umar, 2008).



**Grafik 1.1**  
**Grafik UMKM Tahun 2010-2019**  
 Sumber : [databoks.katadata.co.id/datapublish](http://databoks.katadata.co.id/datapublish) 2022

Berdasarkan Grafik 1.1 Jumlah UMKM di Indonesia terus meningkat dari tahun ke tahun pada Tahun 2010 sebanyak 52,8 juta unit, Tahun 2011 53,8 juta unit, Tahun 2012 55,2 juta unit, Tahun 2013 56,5 juta unit, Tahun 2014 57,9 juta unit, Tahun 2015 59,3 juta unit, Tahun 2016 61,7 juta unit, Tahun 2017 62,9 juta unit, Tahun 2018 64,2 juta unit, Tahun 2019 65,5 juta unit, Berdasarkan di atas terbukti bahwa UMKM di Indonesia selalu mengalami peningkatan dari tahun ke tahun pelaku umkm.

**Tabel 1.2**  
**Jumlah Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menurut**  
**Kabupaten Karawang Tahun 2017-2019**

NO	KECAMATAN	2017	2018	2019
1	Karawang Barat	3.028	3.115	3.184
2	Karawang Timur	2.765	2.928	2.997
3	Teluk Jambe Barat	1.978	191	1.999
4	Teluk Jambe Timur	2.415	2.448	2.502
5	Majalaya	823	823	823
6	Pangkalan	379	379	379
7	Tegalwaru	459	459	459
8	Ciampel	875	875	875
9	Klari	2.544	2.544	2.544
10	Rawamerta	652	652	652
11	Rengasdengklok	2.287	2.287	2.287
12	Kutawaluya	821	821	821
13	Tempuran	687	687	687
14	Cilebar	687	687	687
15	Pedes	911	911	911
16	Jayakarta	874	874	874
17	Cibuaya	732	732	732
18	Tirtajaya	909	909	909
19	Batujaya	1.057	1.057	1.057
20	Pakisjaya	1.131	1.131	1.131
21	Cikampek	2.354	2.354	2.354
22	Tirtamulya	1.007	1.007	1.007
23	Purwasari	1.358	1.358	1.358
24	Jatisari	2.051	2.051	2.015
25	Kotabaru	2.029	2.029	2.029
26	Banyusari	785	785	785
27	Telagasari	2.378	2.378	2.378
28	Lemah Abang	1.224	1.224	1.224
29	Cilamaya Kulon	2.217	2.308	2.308
30	Cilamaya Wetan	2.029	2.031	2.031
<b>JUMLAH</b>		<b>43.446</b>	<b>42.035</b>	<b>43.999</b>

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Karawang (2022)

Dari Tabel 1.2 Jumlah Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Menurut di Kabupaten Karawang Tahun 2017-2019. Berdasarkan data yang diperoleh dari website Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Karawang Tahun 2022 diatas pertumbuhan pelaku UMKM Karawang bertambah sangat cepat dari tahun ke tahun. sehingga pertumbuhan ekonomi masyarakat dalam peningkatan pelaku usaha berdampak kepada kesejahteraan masyarakat kabupaten karawang menjadi lebih baik.

Kota Karawang memiliki beberapa unit Usaha dan Menengah (UMKM) Salah satunya adalah UMKM pembuatan tahu. Pembuatan tahu terdapat di Desa atau kelurahan salah satunya adalah kelurahan Dawuan Tengah Cikampek-Karawang. salah satu pabrik cabang yang telah beroperasi sejak tahun 1997. Pabrik Tahu Sumedang Saribumi memiliki 11 cabang di beberapa daerah dan berpusat di Sumedang. Pabrik Tahu Sumedang merupakan makanan khas dari Kabupaten Sumedang, Jawa Barat. Tahu Sumedang adalah perusahaan yang bergerak dalam bisnis pengolahan berbagai jenis Kedelai, diantaranya tahu. Tahu Merupakan salah satu bahan makanan pokok di Indonesia, yang termasuk dalam makanan 4 sehat 5 sempurna. Tahu adalah makanan dengan bahan baku kedelai yang dihancurkan menjadi bubur. Karena pembuatannya yang relatif mudah, dengan cepat tahu menjadi makanan yang bisa di nikmati semua kalangan.

Adapun perhitungan harga pokok produksi dalam mengenai data biaya-biaya dan bahan baku pada UMKM tahu sumedang saribumi sebagai berikut:

**Tabel 1.3**  
**Perhitungan Harga Pokok Produksi Pabrik Tahu Sumedang Saribumi**

No	Keterangan	Biaya Per hari	Biaya Per bulan	Biaya Pertahun
1.	Biaya Bahan baku	Rp. 3.750.000	Rp. 114.000.000	Rp. 1.368.000.000
2.	Biaya Tenaga kerja	Rp. 330.000	Rp. 9.900.000	Rp. 118.800.000
3.	Biaya Overhead Pabrik	Rp. 1.227.000	Rp. 36.810.000	Rp. 441.720.000

Sumber: Pelaku UMKM, 2022

Berdasarkan Tabel 1.3 Perhitungan harga pokok produksi pada UMKM Tahu Sumedang Saribumi. Rincian biaya bahan baku di atas maka, total biaya bahan baku yang digunakan per tahun senilai Rp. 1.368.000.000, Dan UMKM Tahu Sumedang terdapat 5 orang pekerja yaitu Upah Giling, Upah Ancak, dan Upah Buku. Total Biaya Tenaga Kerja sebesar Rp. 9.900.000 perbulan, sehingga biaya pertahun pada biaya tenaga kerja sebesar Rp. 118.800.000, Maka Biaya Overhead Pabrik pertahun sebesar Rp. 441.720.000.

Harga jual suatu produk ditentukan dari Harga pokok produksi, jika perhitungan Harga pokok produksi tidak tepat maka akan mempengaruhi penentuan harga jual produk yang tidak tepat juga. Misalnya perhitungan Harga pokok produksi yang tinggi, maka akan menghasilkan penentuan harga jual yang tinggi pula, akibatnya suatu produk tidak mampu bersaing di pasar. Begitu juga sebaliknya, jika perhitungan Harga pokok produksi rendah maka akan menghasilkan penentuan harga produksi yang rendah pula akibatnya perusahaan tidak mencapai laba yang maksimal walaupun harga jual dapat bersaing di pasar. Penetapan harga jual produk memerlukan berbagai pertimbangan yang terintegrasi, mulai dari biaya produksi, biaya operasional, target laba yang diinginkan oleh perusahaan, daya beli masyarakat, harga jual pesaing, kondisi perekonomian. Penentuan harga jual produk perusahaan haruslah merupakan kebijakan yang harus benar-benar dipertimbangkan secara matang dan terintegrasi. (Bintang Komara, 2016).

Salah satu penentuan harga jual yang memiliki tingkat kepastian industri tinggi adalah harga pokok produksi. Dalam penentuan besarnya biaya yang dikeluarkan harus tepat sehingga biaya yang ada dalam proses produksi dapat menunjukkan harga pokok yang sesungguhnya. Penentuan metode harga pokok produksi pun harus sesuai dengan prosedur yang ada. Karena informasi harga pokok produksi berguna untuk menentukan harga jual suatu produk, menentukan kebijakan dalam penjualan, pedoman dalam pembelian alat-alat perlengkapan, serta penentuan harga pokok persediaan produk jadi, produk dalam proses, dan bahan baku yang digunakan yang akan disajikan dalam neraca (Asep Saeful Falah, 2018).

Perhitungan Harga pokok produksi merupakan hal yang perlu diperhatikan dalam penentuan harga jual suatu produk. 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 manufaktur yang bersangkutan akan mengalami masalah dalam penentuan harga jual suatu produk. Bagi perusahaan dengan tujuan mencapai laba optimum, harga jual dan realisasi biaya produksi berpengaruh sangat besar terhadap ukuran keberhasilan pencapaian tujuan perusahaan yang bersangkutan dan memenangkan persaingan yang semakin ketat dengan perusahaan atau industri lain yang sejenis. Salah satu industri yang sangat penting untuk mencapai hal tersebut adalah dengan mengefisienkan biaya produksi serendah-rendahnya sehingga akan memperbesar laba. Strategi efisiensi biaya produksi dan penetapan harga yang tepat harus diimbangi dengan peningkatan mutu produksi dan pelayanan terhadap kepuasan pelanggan (customer satisfaction), sehingga memiliki nilai kompetitif yang tinggi dengan produk-produk perusahaan atau industri lain yang sejenis (Indari Wuriyani & Enceng Yana, 2017).

Adapun perhitungan harga harga jual pada UMKM Tahu Sumedang Saribumi sebagai berikut:

**Tabel 1.4**  
**Data Harga jual di UKM Tahu Sumedang Saribumi**

Tahun	Tahu Sumedang	
	Biaya Produksi	Harga Jual
2020	Rp. 1.856.520.000	Rp.28.000
2021	Rp. 1.928.520.000	Rp.30.000
2022	Rp. 1.928.520.000	Rp.30.000

Sumber: Pelaku UMKM, 2022

Harga pokok produksi menurut metode *full costing* terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik tetap dan biaya overhead pabrik variabel. Dalam metode *full costing*, biaya *overhead* pabrik baik yang berperilaku tetap maupun variabel, dibebankan atau dimasukkan dalam perhitungan Harga pokok produksi berdasarkan tarif yang ditentukan dimuka pada kapasitas normal atau atas dasar Biaya Overhead Pabrik sesungguhnya. (Asep Saeful Falah, 2018).

Beberapa penelitian terdahulu yang telah melakukan penelitian mengenai harga pokok produksi menggunakan metode *full costing* antara lainnya, Penelitian tentang Analisis penentuan Harga pokok produksi dengan metode *full costing* sebagai dasar penetapan harga jual pada CV Salwa Meubel dilakukan oleh (Bintang Komara, 2016) Berdasarkan hasil analisis penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa dari Perhitungan Harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* pada setiap produk pesanan masih dapat menghasilkan laba atau keuntungan dengan harga jual yang bersaing (kompetitif). Selanjutnya Penelitian Analisis perhitungan Harga pokok produksi tahu dengan metode *full Costing* dan *Variabel Costing* ssebagai dasar penentuan harga jual (Studi kasus tahu munda di simparpanjalu) yang dilakukan oleh (Asep Saeful Falah, 2018) menunjukkan bahwa dari metode *full costing* hasil nya lebih baik dibandingkan dengan *variable costing* karena memperhitungkan seluruh biaya yang dikeluarkan berbeda dengan *variable costing* yang hanya memperhitungkan yang bersifat variabel saja hasil perhitungan harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan. Pabrik Tahu Munda tidak memperhitungkan seluruh biaya yang dikeluarkan selama proses produksi yang mengakibatkan harga jual yang ditetapkan rendah.

Kemudian penelitian tentang Analisis perhitungan harga pokok produksi metode *full costing* (Studi kasus pada UKM digital printing prabu) dilakukan oleh (Ilham Nurizki Fadli & Rizka Ramayanti, 2020) menunjukkan bahwa Hasil penelitian memperlihatkan bahwa perhitungan Harga pokok produksi berdasarkan metode *full costing* menunjukkan angka yang lebih tinggi dari perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode UKM Digital Printing Prabu. Selanjutnya penelitian oleh (Eko purwanto, 2020) menunjukkan bahwa Hasil penelitian menyatakan bahwa Perhitungan Harga Pokok Produksi ini menghasilkan selisih yang berpengaruh terhadap penetapan harga jual. Dan menurut (Purwanti, 2021) hasil penelitian menunjukkan hasil bahwa metode *full Costing* dan metode variabel costing berpengaruh positif terhadap harga pokok produksi.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu maka dapat dibuat Sintesa bahwa penelitian tentang Analisis penentuan Harga pokok produksi dengan metode full costing sebagai dasar penetapan harga jual pada CV Salwa Meubel dilakukan oleh Berdasarkan hasil analisis penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa dari perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* pada setiap produk pesanan masih dapat menghasilkan laba atau keuntungan dengan harga jual yang bersaing. Pabrik Tahu Mundu tidak memperhitungkan seluruh biaya yang dikeluarkan selama proses produksi yang mengakibatkan harga jual yang ditetapkan rendah. Kemudian penelitian tentang Analisis perhitungan Harga pokok produksi metode *full costing* dilakukan oleh menunjukkan bahwa Hasil penelitian memperlihatkan bahwa perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode *full costing* menunjukkan angka yang lebih tinggi dari perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode UKM Digital Printing Prabu.

Berdasarkan Research GAP di atas dan perbedaan hasil penelitian sebagai penguat fenomena yang ada, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul "**Analisis Harga Pokok Produksi dengan Metode *full costing* dalam menentukan harga jual produk pada Pabrik Tahu Sumedang Saribumi Cikampek-Karawang**".

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan dari latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas, maka dapat di susun beberapa permasalahan yang akan di teliti di antaranya sebagai berikut:

1. Perusahaan tidak pernah melakukan perhitungan Harga pokok produksi secara keseluruhan.
2. Untuk perusahaan harus mampu mengelompokkan dan mengumpulkan biaya produksi untuk menyusun Harga pokok produksi.
3. Perlu adanya perhitungan Harga pokok produksi untuk menetapkan harga jual produk.
4. Penetapan Harga pokok produksi yang kurang tepat, akan berdampak pada penetapan harga jual yang tidak tepat pula.
5. Penetapan Harga jual suatu produk merupakan salah satu faktor penting agar perusahaan mampu bersaing.
6. Belum diterapkannya metode *full costing* dalam penentuan Harga Pokok Produksi pada UKM Tahu Sumedang Saribumi.

## 1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, ada beberapa masalah yang terdapat dalam penelitian ini perlu dipecahkan. Adapun pembatasan masalah menjelaskan 5 bagian terdiri dari:

1. Penelitian ini berada dalam kajian ilmu manajemen khususnya di bidang keuangan.
2. Tema kajian adalah Analisis Harga pokok produksi dengan metode *full costing* dalam menentukan harga jual produk pada pabrik tahu sumedang saribumi di cikampek-karawang.
3. Data penelitian dimana studi empiris dilakukan pada Pabrik Tahu Sumedang Saribumi di Cikampek-Karawang periode 2021-2022.
4. Metode analisis yang dilakukan berupa metode kuantitatif deskriptif dengan menggunakan analisis harga pokok produksi.

#### 1.4 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Perhitungan Harga Pokok Produksi yang telah dilakukan oleh Tahu Saribumi Cikampek?
2. Bagaimana perhitungan penentuan harga jual pada Tahu Saribumi Cikampek?
3. Bagaimana perhitungan Harga Pokok Produksi Tahu Saribumi Cikampek dengan menggunakan metode *full costing* untuk menentukan harga jual?
4. Bagaimana perbandingan perhitungan Harga Pokok Produksi yang dilakukan oleh Usaha Tahu Sumedang Saribumi dengan menggunakan metode *full costing*?

#### 1.5 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan identifikasi masalah yang telah disebutkan, Maka tujuan penulis melakukan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui, menganalisis, membahas dan menjelaskan Harga Pokok Produksi Usaha Tahu sumedang saribumi
2. Untuk mengetahui, menganalisis, dan membahas penentuan Harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* pada Usaha tahu sumedang saribumi.
3. Untuk mengetahui, menganalisis, membahas penentuan Harga pokok produksi dalam menentukan harga jual yang di lakukan Usaha Tahu Sumedang Saribumi.

## 1.6 Manfaat Penelitian

Adapun hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

### 1.6.1 Manfaat Teoritis

1. Penelitian ini dapat memberikan kontribusi pada pengembangan teori, terutama kajian akuntansi biaya mengenai perhitungan harga pokok produksi yang bertujuan sebagai dasar penentuan harga jual.
2. Bagi peneliti sebagai bahan acuan dan pembanding dalam penelitian mengenai objek masalah yang sama pada penelitian selanjutnya.

### 1.6.2 Manfaat Praktis

#### 1. Bagi UKM

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan bahan masukan atau pertimbangan kepada para pelaku UKM, yang berkaitan dengan perhitungan harga pokok produksi dalam penentuan harga jual suatu usaha.

#### 2. Bagi Universitas Buana Perjuangan Karawang

Untuk dijadikan informasi atau referensi bagi pembaca dan sebagai acuan dan bahan pembelajaran untuk penelitian mahasiswa selanjutnya.

#### 3. Bagi pembaca

Untuk menjadi bahan tugas akhir ini dapat digunakan sebagai wawasan, pengetahuan, referensi, acuan pembanding, dan bahan masukan dalam penulisan Tugas Akhir bagi peneliti lain yang berminat meneliti tema yang sama.