

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1.Latar Belakang masalah**

Indonesia telah mengalami krisis ekonomi yang menyebabkan jatuhnya perekonomian nasional. Banyak usaha-usaha skala besar pada berbagai sektor termasuk industri, perdagangan, dan jasa yang mengalami stagnasi bahkan sampai terhenti aktifitasnya pada tahun 1998. Namun, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dapat bertahan dan menjadi pemulih perekonomian di tengah keterpurukan akibat krisis moneter pada berbagai sektor ekonomi. UMKM merupakan salah satu bidang usaha yang dapat berkembang dan konsisten dalam perekonomian nasional (Nirfandi Gonibala, Vecky AJ, Masinambaw, Mauna Th,B Maramis, 2019).

Tujuan utama dari membangun dari suatu usaha yaitu untuk mendapatkan laba. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka perusahaan harus mampu menghasilkan produk yang memiliki kualitas yang baik dengan harga yang terjangkau. Namun, tidak dapat dipungkiri bahwa laba tidak lepas dari pengaruh penjualan karena itu harga jual sangat penting untuk diperhatikan, dalam hal ini perusahaan harus mampu memahami arti biaya dalam membangun usaha (Mulyadi, 2015).

Seperti pada penelitian (Anugerah *et al.*, 2017). yang menjelaskan bahwa dalam melakukan perencanaan biaya harus ditentukan sebaik mungkin karena hal tersebut menjadi dasar dalam penentuan harga jual. Sejalan dengan tujuan utama perusahaan yaitu untuk mengoptimalisasi laba, yang mana optimalisasi

laba terdapat prinsip ekonomi yang menjadi pegangan dalam membangun usaha. Prinsip ekonomi tersebut yaitu mendapatkan pendapatan semaksimal mungkin dengan mengeluarkan biaya seminimal mungkin tanpa mengurangi kualitas produk itu sendiri (Affiqah, C., & Fuadi, 2019).

Secara garis besar, kenaikan biaya produksi lebih banyak memberikan dampak negatif bagi para produsen karena dengan kenaikan tersebut, mereka dipaksa untuk melakukan pilihan sulit seperti menaikkan harga jual produk, pengurangan kuantitas penjualan produk, dan penggunaan bahan baku produksi dengan kualitas yang lebih rendah, itu semua mereka lakukan dengan berbagai resiko, seperti menurunnya hasil penjualan produk karena ditinggalkan konsumen, dan lain-lain, namun hal itu harus tetap dilakukan untuk menjaga kelangsungan hidup usaha produksinya (Syukriadi, 2016).

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang (Maskarto Lucky Nara Rosmadi 2019).

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), pengertian UMKM Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang

(Putranto, 2017). Usaha Kecil adalah 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 sedangkan Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang (Maskarto Lucky Nara Rosmadi 2019).

(Mulyadi, 2015) Perusahaan sering kali kurang akurat dalam menentukan harga jual produknya, khususnya usaha yang bergerak di bidang manufaktur sering kali kurang tepat dalam perhitungan harga pokok produksi dari produk yang dihasilkan oleh usaha tersebut. Kesalahan dalam perhitungan harga pokok produk yang dihasilkan seringkali menyebabkan harga jual yang ditetapkan terlalu rendah atau terlalu tinggi. Hal ini berdampak pada salahnya atau tidak sesuainya keuntungan yang diharapkan dengan keuntungan yang sebenarnya diperoleh. Harga Pokok Produksi dalam industri merupakan bagian terbesar dari biaya yang harus dikeluarkan perusahaan. Jika informasi biaya untuk pekerjaan atau proses tersedia dengan cepat, maka manajemen mempunyai dasar yang kuat untuk merencanakan kegiatannya. Perusahaan

harus cermat dan rinci dalam membuat laporan keuangan terutama yang berkaitan dengan biaya produksi agar tidak terjadi penyimpangan-penyimpangan serta pemborosan biaya dalam proses produksi.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Provinsi Gorontalo pada tahun 2017, jumlah UMKM yang berada di kabupaten gorontalo berjumlah 3.442 unit. Dari hasil data tersebut, dapat dilihat bahwa jenis usaha yang berada di kabupaten gorontalo di dominasi oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Selain itu, salah satu UMKM yang berada di kabupaten gorontalo yang juga bergerak pada bidang industri.

Usaha tahu di kabupaten gorontalo cukup berkembang, karena tahu merupakan makanan pengganti yang banyak di minati atau di konsumsi oleh masyarakat gorontalo, dan tahu juga menjadi usaha kecil-kecilan bagi para usaha kecil menengah (UKM) yang berbahan dasar tahu, karena permintaan konsumen di gorontalo yang cukup banyak. Industri tahu “Jaya Abadi” merupakan usaha milik “Hachbul Budiyo” yang ada di kabupaten gorontalo.

Salah satu industri tahu yang ada di Provinsi Gorontalo tepatnya di Kabupaten Gorontalo adalah industri tahu yang bernama “ Jaya Abadi “. Perusahaan Jaya Abadi telah berdiri sejak tahun 2017, yang mana dalam menghitung biaya produksimasih menggunakan perhitungan yang sederhana. Daftar biaya produksi serta laba bersih perusahaan “Jaya Abadi” bisa dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 1**  
**Daftar Biaya Produksi Serta Penjualan Dan Laba Bersih Pabrik Tahu**  
**‘Jaya abadi’ Dari Tahun 2018, 2019 dan 2020**

Tahun	Penjualan	Biaya bahan baku	Biaya tenaga kerja	Biaya overhead pabrik	Lababersih
2018	777.600.000	240.000.000	48.000.000	34.700.000	450.351.000
2019	1.036.800.000	360.000.000	48.000.000	39.400.000	586.453.000
2020	1.036.800.000	450.000.000	83.500.000	42.890.000	458.107.950

**Sumber: pembukuan pabrik tahu, data diolah 2018-2020**

Berdasarkan tabel di atas, terlihat dari tahun 2018 dan 2019 selama komponen biaya produksi, penjualan dan laba bersih mengalami kenaikan, namun pada tahun 2020 laba bersih mengalami penurunan. Hal ini karena di akibatkan biaya-biaya di tahun 2020 mengalami kenaikan walaupun biaya-biaya oprasionalnya naik seharusnya di barengi oleh efisiensi dan penetapan alokasi biaya-biaya yang lebih tepat untuk mengarahkan pada laba bersih agar lebih over stanting. Dalam hal ini perusahaan pabrik tahu “Jaya abadi” dalam menghitung biaya produksinya masih menggunakan pencatatan dan perhitungan biaya produksi yang sederhana, sehingga dalam perhitungan laba bersih yang didapat pabrik tahu “Jaya abadi” belum optimal.

Harga pokok produksi menurun walaupun biaya-biaya oprasionalnya naik seharusnya di barengi oleh efisiensi dan penetapan alokasi biaya-biaya yang lebih tepat untuk mengarahkan pada laba bersih agar lebih maksimal. Dalam hal ini perusahaan pabrik tahu “Jaya abadi” dalam menghitung biaya produksinya masih menggunakan pencatatan dan perhitungan biaya produksi yang sederhana, sehingga dalam perhitungan laba bersih yang didapat pabrik tahu “Jaya abadi” belum optimal. Ketidak optimlan tersebut mengakibatkan

perusahaan tidak mendapatkan transaksi yang akurat khususnya menyangkut biaya-biaya produksinya yang mengakibatkan biaya-biaya produksinya menjadi tidak optimal yang gilirannya berakibat pada laba bersih menjadi over statement atau understatement. Penetapan harga jual produk memerlukan berbagai pertimbangan yang terintegrasi, mulai dari harga pokok produksi, penjualan, biaya operasional serta target laba yang diinginkan oleh perusahaan, daya beli masyarakat, harga jual pesaing, kondisi perekonomian perusahaan. Penentuan harga jual produk perusahaan haruslah merupakan kebijakan yang harus benar-benar dipertimbangkan secara matang dan terintegrasi.

(Gitosudarmo 2012) menyatakan penentuan harga jual haruslah dipikirkan baik-baik dan dalam hal ini terdapat beberapa dasar penetapan harga yaitu, biaya, konsumen, dan persaingan. Pendekatan yang sering digunakan adalah biaya, karena dalam dasar biaya ini harga diperhitungkan dengan melihat variabel biaya sebagai penentu utama. Dalam hal ini biaya produksi, biaya penjualan, biaya tetap, biaya variabel, dan sebagainya dihitung terlebih dahulu baru ditetapkan harga yang diperlukan.

Kondisi ini sebagaimana merujuk pada penelitian terdahulu yaitu hubungan biaya produksi, pendapatan/penjualan sebagai variabel penting dalam mempengaruhi laba bersih telah diteliti oleh Nirfandi Gonibala, (2019) dan (Maramis, 2019) tentang Analisis Pengaruh Modal Dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan Umkm Di Kota Kotamobagu menyimpulkan bahwa Pengaruh modal terhadap pendapatan UMKM di Kota Kotamobagu yaitu berpengaruh signifikan sejalan dengan hipotesis yang diajukan dan bernilai

positif dan juga negatif, hal ini menunjukkan bahwa apabila modal ditingkatkan maka akan terjadi peningkatan dari segi pendapatan akan tetapi jika modal mengalami penurunan maka akan menurunkan segi pendapatan.

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Agus (Putranto, 2017) dengan judul Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Penjualan Terhadap Laba Perusahaan Studi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Wonosobo Kabupaten wonosobo) hasil penelitian menunjukkan bahwa Ada pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Wonosobo dan pengaruh biaya produksi dan penjualan secara bersama-sama terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Wonosobo dapat diterima kebenarannya.

Berdasarkan fakta dan penelitian terdahulu memberikan daya tarik kepada peneliti menindak lanjuti hubungan antara harga pokok produksi dan harga jual dalam judul **“Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dalam Menetapkan Harga Jual Pada Industri Tahu “Jaya Abadi” di Kabupaten Gorontalo”**

## **1.2. Identifikasi masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, penelitian ini kemudian ingin menganalisis metode perhitungan harga pokok produksi dalam menetapkan harga jual produk. Metode perhitungan harga pokok produksi dan penetapan harga jual harus sesuai dengan konsep akuntansi biaya. Sehingga pembebanan biaya yang dilakukan perusahaan lebih tepat dan akurat dan harga jual yang ditawarkan dapat bersaing dengan perusahaan lain

### **1.3. Rumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana penentuan harga pokok produksi dalam penetapan harga jual pada industri tahu jaya abadi.

### **1.4. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan rumusan masalah maka tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis penentuan harga pokok produksi dalam penetapan harga jual pada industri tahu jaya abadi`

### **1.5. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi atau manfaat yaitu :

#### **1. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan ilmu pengetahuan dibidang akuntansi, khususnya akuntansi biaya. Baik itu pengetahuan secara teori maupun praktinya. Adapun manfaat lainnya yaitu penelitian ini bisa menjadi salah satu sumber bacaan atau referensi dalam penelitian selanjutnya.

#### **2. Manfaat Praktis**

Bagi usaha pabrik tahu jaya abadi, penelitian ini bisa menjadi bahan pertimbangan dalam menentukan metode yang akan digunakan dalam penentuan harga pokok produksi, sehingga bisa memberikan laba yang di inginkan oleh pemilik tanpa harus menaikkan harga ataupun mengurangi kualitas produk