

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada setiap perusahaan pasti mempunyai tujuan yang ingin dicapai, Tujuan tersebut antara lain seperti dapat memberikan manfaat bagi masyarakat, memperoleh laba yang maksimal, serta dapat bersaing dalam masyarakat. Selain bersaing dalam kualitas produk, perusahaan juga bersaing dalam penentuan harga, karena menghasilkan produk yang berkualitas dan menentukan harga terjangkau sangat diminati oleh konsumen (M. Hidayat, 2020). Perusahaan pada umumnya menjalankan usaha bertujuan untuk mendapatkan keuntungan pada setiap usaha yang dijalankan.

Perkembangan usaha didorong oleh keinginan memperluas pasar, baik dalam segi perluasan segmentasi pasar yang akan digunakan untuk mendapatkan konsumen baru, perluasan pemasaran yang dijangkau oleh perusahaan, serta pesaing untuk mempertahankan eksistensi produknya (Permatasari, 2021). Hal tersebut berlaku dalam semua usaha baik perusahaan bergerak dalam bidang industri, perdagangan, maupun jasa dengan tujuan mendapatkan laba yang maksimal dengan memberikan yang terbaik bagi konsumen. Perusahaan dituntut untuk mampu mengatur dan mengelola sumber keuangan dengan cermat dan tepat agar perusahaan bisa bertahan dengan pesaing produk sejenis.

(Permatasari, 2021) Dunia usaha saat ini berkembang dengan sangat pesat, baik dalam skala besar maupun skala besar dan juga sektor industri

meningkatkan persaingan yang terjadi antar perusahaan dalam menghasilkan produk yang berkualitas dengan harga yang cukup bersaing. Menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat perusahaan harus memiliki strategi dan metode yang baik sehingga produknya tetap bersaing dan menghasilkan keuntungan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

(Aminuridlo, 2020:1) Dalam persaingan dunia usaha saat ini perusahaan harus mampu menjalankan usaha dengan efektif dan efisien. Termasuk kemampuan perusahaan untuk bersaing dan dapat diterima dipasar. Salah satu usaha yang banyak berkembang di Indonesia saat ini adalah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di berbagai negara termasuk di Indonesia merupakan penggerak perekonomian rakyat dan mempunyai peran untuk mewujudkan perekonomian nasional yang berkembang. Peran UMKM sangat membantu masyarakat disekitar lingkungan untuk menyerap tenaga kerja. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah memiliki banyak keunggulan diantaranya pelaku usaha turun tangan secara langsung dalam menjalankan usahanya sehingga pelaku usaha bebas mengambil keputusan atas usahanya, sebagian besar usaha disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat sekitar.

Terlepas dari keunggulan yang ditimbulkan dari UMKM, secara umum kendala yang dialami oleh UMKM yaitu modal dan investasi, kesulitan memasarkan produk dan keterbatasan teknologi. Salah satu permasalahan yang berkaitan dengan produksi yaitu dalam menghitung harga pokok produksi yang diproduksi dalam kurun waktu tertentu. Banyak usaha kecil menengah yang menentukan harga jual tanpa mengetahui

harga produksi dari produk yang dijual. Apabila penentuan harga produk terlalu tinggi maka akan sulit bersaing dipasar. Sehingga, apabila penentuan harga pokok produksi tidak sesuai maka keuntungan yang didapat tidak maksimal.

(Aminuridlo, 2020:1) Banyak usaha yang dijalankan pemerintah maupun swasta untuk mengembangkan ekonomi khususnya perusahaan yang membangun bisnis dibidang jasa maupun barang. Perusahaan kecil maupun perusahaan besar banyak yang mengalami perkembangan dengan baik untuk meningkatkan eksistensinya dengan baik. Untuk mencapai laba, perusahaan harus dapat melakukan kegiatan penjualan yang paling menguntungkan dan salah satu indikatornya adalah laba kotor. Laba kotor itu dipengaruhi oleh harga jual, biaya produksi dan volume penjualan.

Harga jual suatu produk di dasari dari harga pokok produksi, harga pokok produksi merupakan hal penting bagi perusahaan untuk mengukur biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi produk sebagai dasar penentuan harga jual produk. Harga pokok produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi, baik sebelum maupun selama periode akuntansi berjalan. Semua biaya ini adalah biaya persediaan. Biaya persediaan yaitu semua biaya produk yang dianggap sebagai aktiva dalam neraca ketika terjadi dan selanjutnya menjadi harga pokok penjualan ketika produk itu dijual.

Harga pokok penjualan mencakup semua biaya produksi yang terjadi untuk membuat barang yang terjual. Penentuan biaya produksi memakai dua pendekatan yang digunakan yaitu pendekatan *Full Costing* dan

Variable Costing. (Mulyadi, 2014 : 57) Pendekatan *Full Costing* itu sendiri merupakan penentuan harga pokok produk dengan memperhitungkan semua biaya-biaya yang terlibat dalam proses produksi yang digunakan untuk meningkatkan akurasi analisis biaya dengan cara memperbaiki penelusuran biaya ke objek biaya, karena pada teknik ini biaya overhead pabrik dibebankan kepada produk, jadi berdasarkan tarif yang ditentukan pada aktivitas yang terjadi sesungguhnya.

Metode ini untuk menghitung biaya tetap karena melekat pada harga pokok persediaan barang dalam proses maupun produk jadi yang belum terjual dan dianggap harga pokok penjualan apabila produk yang dijual habis sehingga perusahaan memperoleh biaya akurat. (Mulyadi, 2014 : 57) Sedangkan pendekatan *variable costing* merupakan penentuan harga pokok produk dengan memperhitungkan biaya-biaya produksi variabel seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik variabel. Ketiga hal tersebut harus dicatat untuk mempermudah perusahaan mengetahui biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan produk yang disebut harga pokok produksi.

Penelitian atas penerapan perhitungan harga pokok produksi untuk menetapkan harga jual pada pengusaha Mebel yang merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang *Furniture* yang menghasilkan produk Mebel, sehingga membutuhkan suatu perhitungan untuk menghitung harga pokok dari suatu produk. Seluruh produknya diproses melalui serangkaian tahapan proses produksi yang terstruktur secara urut. Seluruh biaya yang terkait dengan proses akan dibebankan kepada produk dalam perhitungan

harga pokok produksi. Sehingga harga pokok produksi sangat berpengaruh terhadap penentuan dan penetapan harga jual.

(Hasanah, 2021) Salah satu cara untuk bersaing kompetitif pada perkembangan usaha saat ini yaitu dengan harga jual ditetapkan setiap produknya. Selain harga jual, kualitas produk dan juga pelayanan terhadap konsumen akan menentukan pelaku usaha dalam permasalahan bisnis. Permasalahan yang dihadapi pengusaha Mebel yang memproduksi secara pesanan (*Job Order Costing*) adalah pada saat menerima pesanan sering memberi harga jual kepada pemesan dibawah harga pokok sehingga sering mengalami kerugian dan kesulitan memproduksi lagi karena laba tidak sesuai harapan.

Berdasarkan latar belakang masalah karena ada permasalahan dalam penentuan harga pokok produksi yang kemungkinan dapat mengakibatkan laba yang diperoleh pengusaha tidak sesuai yang diharapkan sehingga kesalahan pengambilan keputusan yang dilakukan pengusaha, sehingga timbul keinginan meneliti harga pokok produksi pada pengusaha Mebel dengan judul penelitian : **Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Metode *Full Costing* Dan Penetapan Perhitungan Harga Jual (Studi Pada UMKM Mebel Pasuruan)**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka rumusan masalah yang diangkat yaitu Bagaimana penetapan harga pokok produksi dengan menggunakan pendekatan metode *Full Costing* pada penetapan harga jual pada Pengusaha Mebel di Pasuruan Raya ?

1.3. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui penetapan harga pokok produksi dengan menggunakan pendekatan metode *Full Costing* pada penetapan harga jual pada Pengusaha Mebel di Pasuruan.

1.4. Manfaat Penelitian

Secara Akademik

Memberikan informasi kepada pihak lain yang berkepentingan dalam rangka penetapan harga pokok produksi dengan menggunakan pendekatan metode *Full Costing* pada penetapan harga jual pada pengusaha Mebel. Menambah wawasan dan khasanah ilmu pengetahuan dalam bidang akuntansi terutama yang terkait dengan penetapan harga pokok produksi dengan menggunakan pendekatan metode *Full Costing* pada penetapan harga jual pada pengusaha Mebel.

Secara Praktis

Bagi pengusaha, membantu perusahaan dalam penetapan harga pokok produksi dengan pendekatan *Full Costing* pada penetapan harga jual. Bagi penulis, menambah pengetahuan dalam bidang akuntansi biaya dalam menentukan harga pokok produksi dengan pendekatan *Full Costing* pada penetapan harga jual.