

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perekonomian Indonesia di era sekarang sudah cukup berkembang, persaingan bisnis dari waktu ke waktu mulai pesat. Hal ini nampak dengan banyaknya usaha menengah yang bermunculan diberbagai daerah Indonesia. Persaingan yang ketat dan perolehan laba yang maksimal tentunya mengharuskan perusahaan berlomba-lomba untuk memiliki berbagai ide atau cara dalam mempertahankan perusahaannya agar tetap berkembang dan memiliki kemampuan untuk berkompetisi dengan perusahaan lain, sehingga Pertumbuhan bisnis yang terus bertambah serta kompleksitas yang terjadi membuat Usaha tersebut mampu meraih profit sesuai dengan karakteristik unggulan produknya. Perusahaan biasanya banyaknya meraih keinginan untuk mengembangkan usaha baik dari kepuasan konsumen, strategi pemasaran dan alokasi sumber daya yang dimiliki. Salah satu Perusahaan yang tumbuh berkembang secara pesat di Indonesia adalah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

UMKM ditetapkan dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pada Pasal 1 menjelaskan bahwa Usaha Mikro adalah jenis kegiatan ekonomi yang bersifat produktif dan dijalankan secara mandiri oleh individu atau badan usaha. Jenis usaha ini tidak merupakan bagian atau cabang dari perusahaan yang berskala

menengah atau besar. Sementara itu, Usaha Menengah adalah kegiatan usaha ekonomi yang berdiri sendiri dikelola oleh individu atau badan usaha, dan tidak bergantung pada perusahaan lain yang lebih besar. serta tidak menjadi bagian dari Usaha Kecil atau Besar. Usaha ini memiliki kriteria berdasarkan pada jumlah kekayaan bersih maupun total penjualan tahunan yang telah ditetapkan oleh Peraturan. dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas. Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa definisi UMKM adalah unit badan usaha yang dimiliki orang individu atau unit usaha yang tersenar diberbagai bidang ekonomi. UMKM juga termasuk wujud usaha yang sudah menyebar luas di Indonesia tidak terkecuali di kota-kota ataupun kabupaten.

Kabupaten Magetan merupakan salah satu wilayah di Jawa Timur yang dikenal dengan daerah akan potensi ekonomi lokal yang cukup besar. Sebagai wilayah dengan letak geografis yang beragam mulai dari pegunungan hingga dataran rendah, Magetan menyimpan berbagai sumber daya alam dan keterampilan masyarakat yang dapat dikembangkan menjadi suatu produk dengan kearifan lokal bernilai ekonomi. Selain itu, Magetan juga dikenal dengan Usaha Mikro Kecil Menengah yang terus meningkat. Menurut Badan Pusat Statistik Daerah Kabupaten Magetan jumlah usaha industri kecil yang terdaftar di Disperindag pada Tahun 2023 mencapai 16.043 unit usaha. Adapun jumlah tenaga kerja sebesar 43.861 orang. Menurut Badan Pusat Statistik Daerah Kabupaten Magetan, rata-rata industri kecil mampu menyerap sekitar 2-3 orang

tenaga kerja bahkan lebih tergantung kebutuhan dalam industri tersebut. Bila dibandingkan tahun sebelumnya, jumlah unit cenderung menunjukkan trend meningkat. Peningkatan ini menunjukkan tanda ekonomi berangsur pulih pasca pandemi di Kabupaten Magetan. Magetan memiliki berbagai potensi industri seperti industri pertanian, kehutanan dan industri pengolahan. Industri Pengolahan ini meliputi berbagai macam kerajinan mulai dari kerajinan tangan, kerajinan kayu, dan kerajinan kulit. Potensi terbesar yang banyak dikenal di wilayah Magetan adalah kerajinan dari kulit yang banyak menghasilkan berbagai macam kerajinan meliputi sarung tangan, ikat pinggang, jaket kulit, sandal kulit, dan sepatu kulit. Proses pengolahan kerajinan kulit ini dilakukan dengan cara penyamakan kulit yang biasanya digunakan hampir semua jenis kulit ternak seperti sapi.

UD. Praktis merupakan usaha industri yang menjalankan usahanya di bidang kerajinan kulit yang cukup terkenal di wilayah Magetan. Usaha ini terletak di Jalan Sawo No.9 Kelurahan Selosari Kabupaten Magetan. Berdasarkan hasil pengamatan peneliti bahwa banyak usaha kerajinan kulit yang berdiri di daerah Jalan Sawo Magetan namun UD. Praktis merupakan usaha yang memproduksi sendiri (*Home Industry*) dari bahan mentah menjadi bahan jadi atau siap pakai yang nantinya akan dijual langsung kepada konsumen. Adapun yang menjadi produk unggulan atau *bestseller* dari usaha ini adalah kerajinan sepatu kulit berupa sepatu kulit pria. Namun berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Nasyrhoka, Melinda (2018) terdapat permasalahan yang muncul pada usaha ini adalah UD Praktis belum melakukan perencanaan laba yang

sistematis, dimana UD. Praktis masih melakukan perhitungan secara manual dan sederhana serta tidak menghitung seluruh biaya yang terjadi selama produksi.

Menurut Mulyadi (2018), Pada dasarnya penetapan harga jual sebuah produk wajib mencakup seluruh komponen biaya yang timbul selama proses produksi, serta mampu menghasilkan keuntungan yang layak bagi Perusahaan. Menentukan tarif akhir produk dilakukan berdasarkan biaya yang dikeluarkan dalam produksi ditambah nilai tambah (mark-up). Sehingga dalam menetapkan harga jual sangat diperlukan pertimbangan yang sangat integritas. penetapan harga jual merupakan bagian yang harus diperhatikan terutama untuk kepuasan konsumen, apabila menentukan harga jual diatas pasaran maka akan sedikit konsumen yang tertarik begitu sebaliknya apabila menentukan tarif penjualan yang dibawah standar pasar akan mengalami penurunan tarif nilai bagi pelaku usaha. Namun terkadang perekonomian yang tidak stabil dan naik turunnya bahan baku dapat mempengaruhi penghitungan komprehensif atas biaya produksi dan penentuan nilai jual yang proporsional. Menurut (Mulyadi, 2018) menjelaskan bahwa dalam Penetapan harga pokok produksi umumnya dilakukan dengan menggunakan dua metode utama, yaitu metode *Full-costing* dan variabel costing. Metode *Full-Costing* adalah Pendekatan yang menghitung seluruh biaya produksi dialokasikan dalam harga pokok, yang terdiri dari Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga KerjaL dan serta Biaya Overhead Pabrik yang bersifat tetap dan variabel. Adapun Pendekatan variabel costing mengacu pada perhitungan Harga Pokok Produksi dengan menitikberatkan pada beban yang berubah sesuai

volume produksi meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan serta biaya overhead pabrik variabel.

Dari pernyataan tersebut jelas apabila pendekatan *Full-costing* adalah pendekatan yang memperhitungkan keseluruhan biaya selama proses produksi baik biaya yang bersifat tetap maupun berubah. Selain mencakup keseluruhan biaya, pada pendekatan ini membantu pelaku usaha akan mengetahui sebenarnya keseluruhan total biaya yang digunakan selama produksi sehingga hal ini akan mencegah entitas dalam menentukan harga jual produk yang tidak wajar sehingga nantinya muncul harga jual yang sesuai pada perhitungan jangka panjang sehingga meminimalisir angka kerugian pada perusahaan. Penelitian ini didukung oleh Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Melati, dkk 2022) pada penelitian sebelumnya memiliki letak kesamaan dengan fokus pada penelitian ini adalah melakukan analisa terhadap harga pokok produksi melalui pendekatan *Full-costing* yang menghasilkan bahwa penelitian menggunakan pendekatan *Full-costing* mampu memberikan gambaran bahwa tarif produk yang lebih stabil dengan total biaya produksi karena mencakup keseluruhan biaya mulai dari biaya yang dapat berubah dan biaya yang tidak bisa berubah, sehingga membantu perusahaan dalam menetapkan tarif produk yang lebih akurat dan berkelanjutan sehingga sangat cocok dan relevan diterapkan pada Usaha Mikro Kecil Menengah.

Mengingat begitu pentingnya penetapan harga jual untuk skala Usaha Mikro Kecil Menengah maka diperlukan perhitungan yang sistematis yang memperhitungkan keseluruhan biaya yang terjadi selama proses produksi

sehingga dari pernyataan diatas dapat di tarik kesimpulan bahwa penetapan harga jual melalui pendekatan *full-costing* sangat praktis dan sederhana sehingga mudah diterapkan secara manual dan sederhana oleh pelaku usaha. Berdasarkan uraian sebelumnya, peneliti terdorong untuk melaksanakan penelitian dengan judul **“Strategi Penetapan Harga Jual berdasarjan Perhitungan Harga Pokok Produksi melalui Metode *Full- Costing* pada Usaha Kerajinan Sepatu Kulit UD. Praktis Magetan”**.

### 1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana penetapan harga jual pada UD. Praktis?
2. Bagaimana penetapan harga jual pada UD. Praktis melalui metode *Full-Costing*?
3. Bagaimana hasil perbandingan penetapan harga jual UD. Praktis dan penetapan harga jual melalui metode *full-costing*?

### 1.3 Tujuan Penelitian

1. Penelitian ini memiliki tujuan untuk memberikan gambaran penetapan harga jual yang ditetapkan pada UD. Praktis.
2. Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui penepatan harga jual dengan metode *Full-Costing* .
3. Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui perbandingan hasil dari penepatan harga jual dan pnetapan harga jual dengan metode *Full-Costing*.

## 1.4 Manfaat Penelitian

### 1. Secara Teoritis

- a. Menyampaikan data informasi penting kepada pihak-pihak terkait pada proses menentukan Harga Pokok Produksi
- b. Meningkatkan pemahaman dan pengetahuan di bidang akuntansi, khususnya yang berkaitan dengan penetapan harga jual suatu produk dengan metode pendekatan full-costing.

### 2. Secara Praktis

#### a. Bagi Perusahaan

Membantu perusahaan dalam memahami dan mengimplementasikan metode *Full-Costing* dalam usaha kerajinan kulit UD. Praktis sehingga dapat menentukan harga jual yang tepat, mencakup seluruh biaya dan memastikan adanya keuntungan yang wajar.

#### b. Bagi Peneliti

Menambah wawasan peneliti yang lebih mendalam tentang bagaimana metode *full-costing* diterapkan pada sektor usaha mikro kecil menengah (UMKM) khususnya pada sektor industri.