

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar belakang**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor usaha yang memberikan kontribusi terhadap perekonomian masyarakat lokal dan dapat membantu masyarakat kecil dalam mendapatkan pekerjaan dan penghidupan. Di Indonesia, inisiatif pemerintah untuk memerangi kemiskinan, mengurangi pengangguran, dan pemerataan pendapatan sering kali dikaitkan dengan peran UMKM. Oleh karena itu, tidak mengherankan jika kebijakan pengembangan UMKM di Indonesia sering kali dipandang sebagai upaya untuk mendistribusikan kembali pendapatan, memerangi kemiskinan, dan menciptakan lapangan kerja (Tambunan, 2002).

UMKM mempunyai peran yang cukup besar dalam pembangunan perekonomian nasional, hal ini terlihat dari pertumbuhan UMKM setiap tahunnya. Pertumbuhan tahunan UMKM diiringi dengan peningkatan angka kematian UMKM. Hal ini sering ditemui oleh UMKM, terutama ketika berhadapan dengan permasalahan pengelolaan keuangan.

Scarborough, *et. al.*, (2008) menjelaskan bahwa keterbatasan sumber daya, kurangnya pengalaman manajemen, dan kurang stabilnya keuangan akan mengakibatkan tingkat kematian bisnis mikro maupun kecil jauh lebih tinggi dibandingkan bisnis yang sudah lebih besar. Sepuluh kesalahan fatal dalam kewirausahaan yang menyebabkan kegagalan ini terjadi, yaitu:

1. Ketidakmampuan manajemen.
2. Kurang pengalaman.
3. Pengendalian keuangan yang buruk.
4. Lemahnya usaha pemasaran.
5. Kegagalan mengembangkan perencanaan strategi.
6. Pertumbuhan yang tak terkendali.
7. Lokasi yang buruk.
8. Pengendalian persediaan yang tidak tepat.
9. Penetapan harga yang tidak tepat.
10. Ketidakmampuan membuat “transisi kewirausahaan”.

Persaingan yang sangat ketat dan dinamis dalam dunia usaha mendorong banyak perusahaan untuk bersaing dan memenangkan persaingan tersebut. Banyak cara yang dilakukan guna memenangkan persaingan tersebut seperti berusaha memenuhi kebutuhan dan harapan konsumen atas produk yang diinginkannya guna memastikan konsumen tetap loyal meskipun adanya perubahan yang berasal dari lingkungan sekitarnya.

Dalam menghadapi persaingan bisnis yang ketat, daya tarik potongan harga dapat menjadi salah satu strategi yang memberikan dorongan atau stimulasi agar terjadi pembelian oleh konsumen. Jumlah yang harus dibayar konsumen dalam mendapatkan suatu produk atau jasa adalah harga pasar yang sama atau tidak sama dengan daftar harga, diskon atau potongan harga dan tunjangan kadang-kadang mengurangi daftar harga. Sebuah daftar harga sering mendefinisikan titik awal dari mana diskon menetapkan harga pasar yang lebih rendah. Pemasar menawarkan

diskon atau potongan harga di beberapa klasifikasi, yaitu potongan tunai, potongan dagang, potongan kuantitas, tunjangan, potongan harga (Malau, 2017: 164-167).

Menurut Tjiptono (2020) diskon merupakan potongan harga yang diberikan oleh penjual kepada pembeli sebagai penghargaan atas aktivitas tertentu yang dilakukan pembeli, misalnya membayar tagihan lebih cepat membeli dalam jumlah yang besar. Prihastama (2016) juga mengatakan bahwa promosi potongan harga memberikan beberapa keuntungan diantaranya: dapat memicu konsumen untuk membeli dalam jumlah banyak, mengantisipasi promosi pesaing, dan mendukung perdagangan dalam jumlah yang besar. Artinya *price discount* atau potongan harga merupakan pengurangan dari harga normal yang diberikan kepada konsumen guna meningkatkan penjualan.

Bolu Kukus Dessy merupakan pelaku usaha mikro kecil dan menengah yang bergerak di bidang kuliner. Bolu Kukus Dessy sudah berdiri sejak tahun 2014 di kota Tegal, berawal dari kecintaan ibu rumah tangga, ibu Dessy, terhadap seni membuat bolu. Melihat dukungan dari keluarga ibu Dessy mulai memutuskan untuk menjual dan membuka pesanan produk buatannya dan mendapatkan *feedback* yang sangat positif hingga berkembang sampai saat ini. Dalam sehari Bolu Kukus Dessy memproduksi sampai 500 bolu kukus, jika ada pesanan maka dalam sehari dapat memproduksi lebih dari 500 bolu kukus. Bolu Kukus Dessy dijual dengan harga Rp2.000 / *pcs*, dan Rp1.600 / *pcs* untuk harga pesanan. Dalam sebulan UMKM Bolu Kukus Dessy mendapatkan omset hingga Rp19.000.000.

UMKM Bolu Kukus Dessy hampir tidak pernah menolak pesanan yang datang, jam operasional dimulai pukul 08.00 wib – 21.00 wib. Jika jumlah pesanan

sedang ramai seperti peringatan hari raya Natal dan Lebaran maka jam operasional bisa mencapai pukul 03.00 wib.

Masalah yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM Bolu Kukus Dessy adalah sulit bagi pelaku UMKM untuk menentukan potongan harga dari produk yang dijual. Contoh kasus yang dialami biasanya berupa *costumer* yang memesan bolu kukus tetapi meminta harga yang lebih rendah dari harga di pasaran sehingga pelaku UMKM bingung untuk menentukan potongan harga, pemesan juga biasanya meminta untuk menambah atau mengurangi ukuran dari bolu kukus yang dipesannya. Seperti kasus pesanan pada bulan Maret, Bu Dessy menerima pesanan berjumlah 300 bolu kukus tetapi *costumer* meminta untuk mengurangi ukuran bolu kukus yang dipesannya karena akan dimasukkan ke dalam dus box untuk perkumpulan acara keagamaan. selama ini hanya menggunakan harga perkiraan saja dan selama ini pelaku UMKM juga belum pernah untuk menghitung harga pokok produksi dari produk yang dibuatnya.

Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian ini berjudul  
**“PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI PADA UMKM BOLU KUKUS DI KOTA TEGAL”**

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang ada, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah berapakah maksimal persentase potongan harga yang dapat diberikan oleh Bolu Kukus Dessy?

### 1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menghitung harga pokok produksi pada Bolu Kukus Dessy untuk mendukung penetapan harga jual dengan berdasarkan konsep akuntansi biaya.

### 1.4. Batasan Masalah

Dalam perhitungan harga pokok produksi perlu dilakukan pembatasan masalah dengan tujuan yang diharapkan terarah dan terperinci. Adapun batasan permasalahannya adalah sebagai berikut :

1. Penelitian dilakukan dalam ruang lingkup UMKM bolu kukus Dessy, dan biaya yang dipergunakan dalam penelitian adalah biaya produksi bolu kukus.
2. Batasan biaya produksi adalah biaya bahan baku, biaya tenaga dan biaya *overhead* pabrik.

### **1.5. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi pedoman yang mampu membantu Bolu Kukus Dessy dalam menghitung harga pokok produksi sehingga penetapan harga jual maupun potongan harga dapat dilakukan dengan tepat di masa yang akan datang.

### **1.6. Metode Penelitian**

#### **1.6.1. Objek Penelitian**

Objek penelitian dalam laporan ini dilakukan pada UMKM Bolu Kukus yang berada di kota Tegal.

#### **1.6.2. Sumber Data**

Sumber data yang digunakan oleh peneliti adalah data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber utamanya. Data primer dalam penelitian ini berupa informasi yang diperoleh dari pengelola dan pemilik usaha bolu kukus Dessy dengan cara mengadakan observasi secara langsung dan wawancara kepada pemilik dan pengelola. Data sekunder didapat dari metode studi pustaka dan studi lapangan. Atau data yang diperoleh dari sumber lain.

#### **1.6.3. Teknik Pengumpulan Data**

Menurut Sugiyono (2005) Metode pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Dalam penelitian ini, Penulis secara langsung mendatangi perusahaan dan mengambil data dan informasi yang dibutuhkan pada pihak-pihak

terkait dengan judul penelitian. Metode yang digunakan dalam pengumpulan data yaitu :

1. Wawancara

Peneliti melakukan wawancara secara langsung dengan pihak yang terkait yaitu dengan pemilik usaha, dengan cara mengajukan pertanyaan-pertanyaan mengenai harga pokok produksi pada UMKM bolu kukus.

2. Observasi

Pengamatan secara langsung terhadap aktivitas produksi tempe. Penulis mengamati bagaimana proses pembuatan bolu kukus, dan mengidentifikasi biaya - biaya yang digunakan selama proses produksi berdasarkan tarif yang di tentukan pada aktivitas normal atau aktivitas yang sesungguhnya terjadi sehingga meningkatkan akurasi biaya.

3. Dokumentasi

Dokumentasi akan di lakukan dengan cara melakukan *list* data rincian biaya mulai dari biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead*.

4. Tinjauan kepustakaan (*library research*), merupakan teknik

pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mempelajari karya ilmiah serta bacaan lain yang memiliki hubungan dengan penulisan.

Beberapa cara yang digunakan dalam teknik tersebut sebagai berikut.

- a. *Browsing internet*, merupakan teknik pencarian data yang berkaitan dengan masalah yang dibahas melalui internet.

- b. Studi pustaka, merupakan teknik analisis permasalahan yang berasal dari buku referensi dan karya tulis yang digunakan sebagai petunjuk dan perbandingan.

#### **1.6.4. Metode Analisis Data**

1. Melakukan identifikasi terhadap biaya-biaya produksi. Seperti Biaya Bahan Langsung, Biaya Tenaga Kerja Langsung, dan Biaya *Overhead* Pabrik.
2. Melakukan perhitungan harga pokok produksi sesuai dengan konsep akuntansi biaya

#### **1.7. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan pada penelitian ini sebagai berikut:

Bab I yang berisikan pendahuluan. Pendahuluan berisikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, Batasan masalah, dan analisis data.

Bab II berisikan tentang landasan teori mengenai tentang tambahan materi, yaitu pengertian tentang Akuntansi, akuntansi Manajemen, akuntansi Biaya, biaya, Harga pokok produksi dan UMKM.

Bab III berisikan tentang gambaran umum perusahaan.

Bab IV berisikan tentang analisis data dan pembahasan.

Bab V berisikan tentang kesimpulan dan lampiran.