

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

UMKM atau Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, saat ini sedang mengalami pertumbuhan pesat dalam masyarakat. Banyaknya UMKM terus-menerus bertambah disetiap tahunnya dan berdasarkan angka dari Kementerian Keuangan RI, ini berkontribusi positif terhadap perkembangan ekonomi di Indonesia. Kemenkop UKM mencatat bahwa kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional mencapai 60,5%, ini menunjukkan potensi besar UMKM dalam mendukung perekonomian. Pertumbuhan ekonomi yang terus menerus juga memicu persaingan di berbagai sektor, termasuk industri rumahan. Setiap UMKM pastinya melakukan berbagai mekanisme dan strategi yang bertujuan menghasilkan keuntungan atau laba karena laba merupakan salah satu kunci sukses atau berkembangnya suatu usaha yang dapat dilakukan dengan menentukan atau menetapkan harga. Strategi pemasaran produk ini dirancang untuk memaksimalkan profit dengan memikirkan faktor anggaran pembuatan, termasuk anggaran bahan baku langsung, biaya pegawai, dan anggaran overhead langsung. Pendekatan ini mempertimbangkan semua aspek penting dalam proses produksi, sehingga memastikan efisiensi dan keseimbangan yang optimal antara biaya dan hasil akhir.

Industri rumahan, seperti UMKM industri pangan jenis tempe, yakni satu dari beberapa sektor yang bertumbuhkembang di Indonesia, khususnya di Bali. Data Pusat Koperasi Tahu Tempe Indonesia (Puskopti) Bali pada tahun 2022 mencatat adanya 365 pengrajin tempe di Bali. Tempe sebagai produk usaha,

memiliki potensi besar karena merupakan pangan tradisional yang diminati oleh masyarakat. Usaha tempe cukup banyak ditemukan lingkungan masyarakat serta dalam pemasarannya sangat memberikan peluang keuntungan yang menggiurkan karena banyak diminati. Tempe yakni pangan tradisional/sederhana Indonesia yang berasal produksi fermentasi dari jamur *Rhizopus* sp pada bahan pokok kedelai maupun non kedelai. Tahapan pembuatan tempe dimulai dari direndam, digiling, dicuci, direbus, didinginkan, penamabahan ragi, dikemas, dan difermentasi (Suknia dan Rahmani (2020)). Sebagai makanan khas Indonesia khususnya di Bali, bagi masyarakat perkotaan maupun pedesaan tentunya tempe dijadikan sebagai salah satu usaha yang lumayan banyak diminati sebagai bisnis usaha karena tempe menjadi makanan sehari-hari yang selalu di konsumsi oleh masyarakat. Komoditas tempe sebagian besar dijadikan menu olahan pada usaha-usaha warung makan yang mana ini akan menjadi daya permintaan untuk tempe itu sendiri.

Pengusaha tempe dihadapkan pada berbagai tantangan seperti kenaikan harga bahan baku, terutama kedelai. Bahan pokok seperti kacang kedelai sering mendapat kenaikan harga yang beresiko kegagalan usaha. Provinsi Bali pada tahun 2022 mengalami defisit konsumsi kedelai mencapai -19.445,3 ton (BPS, 2022), ini menunjukkan bahwa konsumsi kedelai sangat diminati oleh masyarakat. Hal ini merupakan suatu problematika dikalangan produsen UMKM Tempe dengan menyiasati ukuran produk menghadapi kenaikan harga kedelai tersebut. Salah satu Kabupaten di Bali yang mengalami imbas dari kelangkaan kedelai tersebut adalah Kabupaten Karangasem. Pada Tahun 2020 statistik produksi kedelai mencapai nilai 0 dibandingkan dengan kabupaten atau

kota lain (Balisatudata, 2020). Padahal penggunaan kedelai sebagai bahan baku industri tempe memiliki peminat konsumen sebesar 0,143 dari *mean* penggunaan per kapita seminggu bahan makanan penting 2007-2023 (BPS, 2023). Kesenjangan ini menjadi tantangan bagi UMKM Tempe di Kabupaten Karangasem dalam menentukan HPP. Produk observasi awal telah dilakukan menunjukkan pola manajemen keuangan yang masih berbasis manual memicu timbulnya permasalahan terkait efektifitas penentuan harga.

Salah satu pengusaha tempe yang terkena imbas dari ketidakstabilan harga kedelai dan manajemen keuangan yang masih berbasis manual adalah usaha tempe milik Pak Sumardadi di Karangasem, Bali yang ada dimulai tahun 2010 yang bertempat di Jl. Pesagi, Kelurahan Subagan, Kecamatan Karangasem, Karangasem. Usaha ini memproduksi tempe dengan ukuran yang berbeda-beda untuk dijual mulai dari ukuran kecil, sedang dan besar. Usaha tempe Pak Sumardadi memperkerjakan 11 orang karyawan yang membantu proses produksi tempe. Usaha yang termasuk dalam jenis *home industri* ini lebih banyak menggunakan tenaga manusia atau yang sering disebut sistem manual sehingga proses produksi juga lebih banyak dalam membayar tenaga kerja dari pada peralatan. Sekitar kurang lebih 20 pengusaha tempe yang ada di Kecamatan Karangasem, usaha tempe Pak Sumardadi merupakan salah satu pendistribusi tempe cukup banyak karena usaha tempe Pak Sumardadi terdistribusi di beberapa wilayah Karangasem seperti Bebandem, Pasar Pagi Sokong, Kecicang, Pasar Terminal Subagan, Pasar Seraya, Pasar Amlapura, dan Ulakan yang jika ditotalkan terdistribusi ke 40 pedagang. Berdasarkan survei yang dilakukan peneliti pada salah satu pengusaha tempe lainnya yang cukup

bersaing dengan Pak Sumardadi di Kecamatan Karangasem yaitu Usaha Tempe Bu Ana, menunjukkan bahwa pengusaha tersebut memproduksi lebih sedikit kapasitas produksinya di bandingkan Pak Sumardadi yaitu kurang lebih 250kg sampai 300kg kedelai dalam sehari. Dalam sehari Pak Sumardadi memproduksi tempe kurang lebih 300kg sampai 450kg kedelai. Menurut Pak Sumardadi produk tempenya terdistribusi paling banyak ke daerah Subagan dan Seraya. Hampir sebagian wilayah di Karangasem tentunya memerlukan tempe sebagai bahan pangan yang dimana disuatu waktu terjadi kelangkaan kedelai sebagai bahan baku, maka usaha Pak Sumardadi nantinya bisa menjadi salah satu penyedia produk tempe. Pemaparan ini membuat peneliti tertarik meneliti usaha tempe Pak Sumardadi sebagai salah satu penyedia komoditas tempe di Karangasem.

Pak Sumardadi menghadapi tantangan, terutama dalam menentukan harga jual saat harga kedelai naik yang dapat mempengaruhi keseimbangan antara laba dan penjualan. Karenanya, peneliti berminat melaksanakan riset mengenai penetapan HPP dengan menggunakan pendekatan *full costing* pada usaha tempe Pak Sumardadi. Salah satu strategi yang bisa digunakan oleh produsen adalah menjual produknya dengan harga yang terjangkau tanpa mengorbankan kualitasnya, asalkan produsen mampu menghitung biaya produksi dengan akurat. Sehingga, ada pertanyaan yakni seberapa besar HPP yang tepat/akurat pada tempe yang dihasilkan oleh Pak Sumardadi melihat situasi dan kondisi yang sesuai dengan lapangan dalam menentukan harga jual tempenya. Hal ini yang membuat peneliti berminat guna melaksanakan penelitian mengenai

penentuan HPP menggunakan pendekatan *full costing* pada usaha tempe Pak Sumardadi.

Menurut Nolik (2019) UMKM sering melakukan kesalahan dalam menentukan harga jual produksi yang diakibatkan karena belum tepatnya penentuan HPP pada produk yang diproduksi karena biaya produk terlalu murah atau biaya produk terlalu mahal sehingga menyebabkan keuntungan yang diharapkan tidak sesuai keinginan. Salah satu model pendekatan yang dapat dipakai untuk menentukan HPP yaitu metode *full costing*, dimana biaya-biaya ditentukan mulai dari baik yang memiliki sifat tetap maupun variabel. Permasalahan yang ada pada usaha tempe milik Pak Sumardadi yakni belum ada pemahaman dalam menentukan perhitungan yang lebih terperinci dalam menentukan HPP untuk menentukan harga jual pada tempennya. Padahal dalam memberikan keputusan untuk penentuan harga pokok produksi sangat penting dan tidak mudah untuk dilakukan sehingga hal ini perlu dilakukan dengan tepat. Jika ada ketidakakuratan dalam memilih harga jual maka nantinya menyebabkan usaha tempe Pak Sumardadi mengalami kerugian dan juga dapat menyebabkan hilangnya pelanggan yang disebabkan harga jual terlalu rendah ataupun terlalu tinggi. Sehingga agar dapat terus bersaing dengan pengusaha tempe lainnya, usaha tempe Pak Sumardadi harus menentukan penetapan harga yang dianggap memiliki nilai wajar bagi para konsumen yang telah menggunakan metode perhitungan yang akurat khususnya dalam kurun jangka waktu pendek. Oleh sebab itu, untuk mengatasi kesalahan yang telah terjadi maka ketika perhitungan HPP serta dapat mengakibatkan harga jual yang patut dan akurat perlu adanya suatu pendekatan yang tepat untuk digunakan yaitu

pendekatan model *full costing*. Pendekatan tersebut tepat, dipilih untuk memudahkan dalam menghitung harga pokok produksi, menurut Huda (2022) penentuan anggaran pembuatan produk alangkah baiknya menggunakan metode yang baik, salah satu metode yang dapat digunakan yaitu *full costing* yaitu pendekatan yang menyampaikan mengenai anggaran yang dikeluarkan ketika pelaksanaan produksi seperti anggaran bahan baku produk, anggaran untuk tenaga kerja/pegawai langsung, anggaran *overhead* pabrik variable dan tetap, serta semua anggaran yang dikeluarkan ketika pelaksanaan pembuatan guna dijadikan indikator ketika perhitungan anggaran per satuannya atau HPP pada kegiatan produksi.

Pendekatan *full costing* digunakan untuk menentukan HPP, dalam menentukan harga jualnya memakai pendekatan *cost-plus pricing*. Salah satu metode untuk menetapkan harga jual yang biasanya digunakan yaitu pendekatan *cost plus pricing*. Menurut Prisma (2023) *cost plus pricing* yakni metode penetapan harga jual dengan memilih harga produk dengan memakai biaya *plus*, laba yang diharapkan dimasukkan ke seluruh biaya produksi untuk menentukan harga jual. Pendekatan tersebut banyak digunakan oleh penghasil atau pengecer dalam menentukan harga yang dimana dalam satu buah barang yang nantinya dijual, selanjutnya akan ditambahkan jumlah yang memadai guna menghitung seberapa jauh keuntungan yang diinginkan. Memakai metode ini maka perhitungan HPP dan menentukan harga jual akan tepat, yang juga nantinya akan membuat pelaku usaha kecil kemungkinan mendapatkan kerugian.

Untuk menentukan harga dalam suatu produk yang menjadi bagian mendasar adalah menentukan harga pokok. Produsen dalam menentukan harga pokok perlu mengetahui harga dari bahan pokok penunjang produknya untuk bisa menentukan harga jual agar memperoleh laba yang diinginkan. Produsen tidak bisa memperkirakan harga produk yang akan ditawarkan jika harganya terlalu jauh diatas harga pasaran yang nantinya dapat menyebabkan produknya kurang diminati konsumen. Sebaliknya, jika harga produk jauh dibawah harga pasar akan menyebabkan kerugian. Berdasarkan uraian tersebut sudah seharusnya harga pokok bisa menjadi acuan dalam memutuskan harga jual yang ada di pasaran. Hal itulah yang dialami Pak Sumardadi dalam menentukan harga ketika harga bahan pokok naik sewaktu-waktu. Untuk itu perlu dilakukan kajian mendalam untuk menentukan harga pokok.

Riset mengenai penggunaan pendekatan *full costing* ketika menetapkan HPP telah dilaksanakan sebelumnya oleh peneliti-peneliti terdahulu, seperti yakni Dini (2020) dengan penelitian yang berjudul “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Tempe Dengan Menggunakan Metode *Full Costing* pada *Home Industy*” dengan *output* riset ini yakni adanya perbedaan ketika melakukan perhitungan HPP tempe menurut pendekatan *full costing* adalah Rp 9.894,20/kg, melainkan HPP dari perusahaan Rp 8.959,83/kg serta harga jual menurut perusahaan yakni Rp 12.000/kg. Pendekatan penganalisisan data yang dipakai yakni menggunakan pendekatan deskriptif dan analisis. Relevansi dengan riset yang Dini laksanakan yakni penerapan pendekatan *full costing* ketika melaksanakan produksi tempe. Perbedaan dengan penelitian yang peneliti laksanakan yaitu lokasi penelitian, aspek sosial dan kapasitas

produksi perhari yakni pada penelitian Dini diterangkan kapasitas produksi perhari sebanyak 50kg kedelai sedangkan pada penelitian saat ini sebanyak 300kg s/d 450kg perharinya.

Faradela (2022) dengan penelitian yang berjudul “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode *Full Costing* Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pada Usaha Tempe Makmur Yaya Tebeng Kota Bengkulu” dengan hasil riset HPP per item pada tahun 2019 yakni senilai Rp 3.531, selanjutnya tahun 2020 senilai Rp 3.490 serta tahun 2021 yakni senilai Rp 3.492. Karenanya, keuntungan yang didapatkan tahun 2019 senilai Rp 1.469 peritem, tahun 2020 senilai Rp 1.510 peritem dan pada tahun 2021 senilai Rp 1.508 peritem. Melainkan, dilihat dari penetapan HPP menggunakan pendekatan *full costing* HPP tempe peritem tahun 2019 yakni senilai Rp 3.556, tahun 2020 senilai Rp 3.559 dan pada tahun 2021 yakni senilai Rp 3.560. Oleh sebab itu, keuntungan yang didapatkan pada tahun 2019 senilai Rp 1.444 peritem, tahun 2020 senilai Rp 1.441 peritem dan pada tahun 2021 senilai Rp 1.440 peritem. Dengan penentuan harga jual sebesar 25% dari HPP. Pendekatan dalam melakukan analisis data yang dipakai yakni pendekatan deskriptif kuantitatif dan pemutusan harga jual memakai pendekatan *full plus pricing*. Relevansi antara penelitian ini dan penelitian Faradela yakni penggunaan metode *full costing* ketika produksi tempe. Perbedaan riset Faradela dengan riset ini yakni pada tempat pelaksanaan risetnya, aspek sosial serta pendekatan penelitian yang digunakan menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif sedangkan penelitian saat ini menggunakan pendekatan kualitatif.

Marisyah (2022) dengan penelitian yang berjudul “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode *Full Costing* Untuk Menentukan Harga Jual Pada UMKM Tempe Pak Rasman Oku Selatan” dengan hasil riset perhitungan HPP dengan perhitungan metode *full costing* lebih besar daripada perhitungan metode HPP perusahaan senilai Rp 13.320.620. Ketidaksamaan ini terjadi dikarenakan perusahaan tidak menghitung semua anggaran *overhead* pabrik dengan akurat. Oleh karena itu, sebaiknya UMKM menghitung semua anggaran *overhead* variabel maupun tetap dengan rinci serta memakai perhitungan pendekatan *full costing*. Analisis data yang dipakai yakni pendekatan kualitatif dengan menggunakan wawancara, observasi, dokumentasi serta studi pustaka. Keterkaitan dengan penelitian Marisyah yakni penerapan pendekatan *full costing* ketika produksi tempe, sedangkan perbedaannya terletak pada tempat dilaksanakannya penelitian dan bidang sosial.

Berdasarkan beberapa riset sebelumnya, disimpulkan bahwa riset mengenai perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode *full costing* masih relevan untuk dipakai. Pengembangan penelitian ini akan mengacu pada temuan yang berbeda dari penelitian Faradela (2022) yang meneliti HPP dan harga jual tempe di Usaha Tempe Makmur Yaya Tebeng Kota Bengkulu. Pada penelitian Faradela terdapat perbedaan penelitian yakni pada pendekatan penelitian. Pendekatan penelitian Faradela menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif sedangkan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Perbedaan penelitian juga terdapat pada penelitian Dini (2020) dengan judul “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dan Harga Jual Tempe Dengan

Menggunakan Metode *Full Costing* Pada Home Industry” terdapat perbedaan riset pada kapasitas produksi perhari yakni pada penelitian Dini diterangkan kapasitas produksi perhari sebanyak 50kg kedelai sedangkan pada penelitian saat ini sebanyak 300kg s/d 450kg perharinya. Kemudian perbedaan yang paling mencolok pada penelitian sebelumnya yaitu pada lokasi penelitian dan aspek sosial yang meliputi kelangkaan pada bahan baku berupa kedelai karena lokasi pada penelitian saat ini terbilang kurang strategis sehingga untuk memasok kedelai memerlukan biaya transportasi yang lebih tinggi, akan tetapi produk tempenya masih banyak diminati. Melihat perbedaan-perbedaan ini, penelitian akan difokuskan pada usaha tempe Pak Sumardadi di Karangasem, Bali dengan tujuan untuk lebih memahami penggunaan pendekatan/metode *full costing* guna menentugan HPP tempe pada skala UMKM. Pengembangan riset ini yaitu akan membandingkan laba usaha sebelum dan sesudah menggunakan pendekatan *full costing*. Harapannya, dengan dilaksanakannya riset ini bisa memberikan wawasan tambahan dan kontribusi terhadap efisiensi perhitungan harga pokok produksi tempe, khususnya untuk membantu keberlanjutan UMKM di berbagai konteks lokasi. Pemaparan hasil riset diatas menjadikan peneliti berminat guna menjadikan usaha tempe Pak Sumardadi sebagai objek penelitian tentang penentuan harga pokok produksi (HPP) dengan menggunakan metode atau pendekatan *full costing*. Dari latar belakang masalah yang sudah dipaparkan diatas, peneliti berminat untuk melaksanakan penelitian yang berjudul **“ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI TEMPE MENGGUNAKAN METODE *FULL COSTING* PADA USAHA TEMPE”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Sesuai latar belakang yang telah dipaparkan diatas peneliti mengidentifikasi permasalahan yang ditemui yaitu dalam penentuan harga pokok produksi usaha tempe Pak Sumardadi ini masih menggunakan perhitungan manual dan belum memenuhi kaidah standar akuntansi. Permasalahan yang kedua yaitu kurangnya pengetahuan Pak Sumardadi tentang pendekatan *full costing* untuk menentukan harga pokok produksi. Usaha tempe Pak Sumardadi juga sering mengalami kendala dalam penentuan harga jual ketika harga kedelai naik.

1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah dipaparkan diatas, untuk membatasi pembahasan agar terfokus dan tidak meluas serta menyimpang dari judul penelitian, peneliti membatasi riset ini pada penentuan harga pokok produksi menggunakan metode *full costing* pada usaha tempe Pak Sumardadi.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, adapun rumusan masalah dalam penelitian yaitu:

1. Bagaimana penentuan harga pokok yang diterapkan pada usaha Pak Sumardadi dalam menentukan harga jual produksi tempe?
2. Bagaimana penerapan metode *full costing* pada usaha tempe Pak Sumardadi dalam penentuan harga pokok produksi?

3. Bagaimana penentuan harga jual menggunakan metode *full costing* pada usaha tempe Pak Sumardadi?
4. Bagaimana perbandingan laba sebelum dan sesudah menggunakan metode *full costing*?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah dipaparkan, Adapun tujuan penelitian ini yakni:

1. Untuk mengetahui penentuan harga pokok yang diterapkan pada usaha Pak Sumardadi dalam menentukan harga jual produksi tempe.
2. Untuk mengetahui penerapan metode *full costing* pada usaha tempe Pak Sumardadi dalam penentuan harga pokok produksi.
3. Untuk mengetahui bagaimana penentuan harga jual menggunakan metode *full costing* pada usaha tempe Pak Sumardadi.
4. Untuk mengetahui perbandingan laba sebelum dan sesudah menggunakan metode *full costing*.

1.6 Manfaat Hasil Penelitian

Dengan adanya penelitian ini, harapannya dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun manfaat praktis.

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, hasil riset yang dilaksanakan diharapkan bisa menjadi manfaat guna menambah pengetahuan, wawasan, informasi, serta referensi selanjutnya khususnya bagi peneliti dan bagi pemilik usaha tempe Pak Sumardadi dapat menjadi referensi ketika pengambilan keputusan yang

tepat terkait dengan tujuan dalam perhitungan harga pokok dalam menetapkan harga jual yang akan dibayarkan oleh para konsumen.

2. Manfaat Praktis

a) Bagi Peneliti

Melalui riset yang dilaksanakan, diharapkan dapat menambah pemahaman dan pengetahuan yang lebih mendalam dan sebagai tambahan wawasan bagi peneliti sehingga hasilnya dapat digunakan menjadi acuan bagi riset-riset selanjutnya.

b) Bagi Pak Sumardadi

Melalui penelitian ini diharapkan usaha tempe milik Pak Sumardadi dapat mempertimbangkan metode yang tepat digunakan untuk usahanya yaitu ketika mengimplementasikan pendekatan *full costing* sebagai dasar penetapan harga pokok agar tidak mendapat kerugian lagi. Memahami penentuan harga pokok dapat memperkirakan biaya produksi sedini mungkin untuk merencanakan proses produksi.

c) Bagi Universitas Pendidikan Ganesha

Harapannya, hasil penelitian ini akan menjadi sumber referensi berharga bagi para pihak yang memerlukan informasi tambahan dalam literatur terkait. Diharapkan bahwa temuan ini dapat menjadi kontribusi yang bermanfaat bagi mereka yang membutuhkan bahan referensi tambahan dalam bidang tersebut.