

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah Penelitian

Era globalisasi dan teknologi yang terus berkembang dengan persaingan dunia usaha semakin ketat, sektor industri menjadi hal yang penting bagi perekonomian nasional. Adanya usaha mikro kecil menengah (UMKM) memiliki peran signifikan dalam pertumbuhan ekonomi. Jumlah UMKM semakin meningkat setiap tahunnya, dan berdasarkan data informasi Kementerian Keuangan RI hal ini berdampak positif terhadap pertumbuhan perekonomian Indonesia. Kementerian Koperasi dan UKM mencatat, pangsa UMKM terhadap produk domestik bruto (PDB) perekonomian nasional sebesar 60,5% menunjukkan besarnya potensi UMKM dalam menunjang perekonomian. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya produk UMKM yang dapat menonjolkan diri sehingga dikenal masyarakat luas. Pentingnya keberadaan UMKM dapat dilihat dari beberapa aspek, misalnya aktivitas UMKM menciptakan lapangan kerja yang menghasilkan tenaga kerja kreatif.

Perusahaan skala menengah terkadang mengalami pertumbuhan yang sangat baik, namun tidak sedikit pula yang tidak berkembang. Berhasil atau tidaknya suatu usaha dipengaruhi oleh ketepatan dalam pengelolaannya. Persaingan yang sering terjadi berkaitan dengan harga, strategi pemasaran, kualitas produk, dan lain-lain yang penting bagi target pasar. Setiap UMKM tentunya akan menerapkan mekanisme dan strategi yang berbeda-beda untuk menghasilkan keuntungan atau profit, karena profit merupakan salah satu kunci sukses atau berkembangnya usaha yang dapat dilakukan dengan menetapkan atau menetapkan harga. Hal ini

merupakan strategi pemasaran produk yang diterapkan untuk mengoptimalkan keuntungan dengan memperhatikan komponen perhitungan biaya, termasuk seluruh biaya produksi, yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Untuk dapat bersaing dipasaran, perusahaan harus memiliki komitmen terhadap pengelolaan usaha usaha yang baik agar semua tujuan perusahaan dapat dicapai dengan cara menentukan harga pokok produksi yang tepat. (Fauzan et al., 2018).

Menurut V. Sujarweni W. (2019) harga pokok produksi adalah jumlah seluruh biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik. Sedangkan pengertian harga pokok produksi menurut Mulyadi (2015:14), harga pokok produksi adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang atau jasa selama periode bersangkutan. Dengan kata lain, bahwa harga pokok produksi merupakan biaya untuk memperoleh barang jadi yang siap jual. Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi untuk memproduksi suatu barang atau produk selama periode waktu tertentu yang meliputi bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.

Harga pokok produksi memiliki peran yang sangat penting dalam menentukan harga jual suatu produk. Menurut M. Prawiro (2020) harga jual merupakan harga pokok ditambah dengan besarnya keuntungan yang diharapkan oleh produsen atau penjual. Umumnya harga jual pada masing-masing penjual berbeda, namun tetap berpatokan pada harga pasar. Dalam hal ini, harga pokok produksi menjadi titik tolak dalam menentukan harga jual yang tepat kepada konsumen dalam arti yang menguntungkan produsen dan untuk menjamin

kelangsungan hidup perusahaan. Dengan demikian, harga jual yang telah ditetapkan akan berpengaruh pada besarnya laba yang didapatkan oleh produsen. Laba yang dihasilkan oleh perusahaan dipengaruhi oleh harga jual yang telah ditentukan. Apabila harga jual yang ditetapkan tepat atau akurat maka laba yang dihasilkan perusahaan akan mencapai laba maksimal yang diharapkan.

Setiap perusahaan berusaha untuk memperoleh laba yang maksimal. Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 2 (IAI, 2009), mengatakan bahwa laba adalah laporan utama untuk melaporkan kinerja dari suatu perusahaan selama suatu periode tertentu. Setiap perusahaan bertujuan untuk mendapatkan laba semaksimal mungkin untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan memperluas perusahaan sehingga bagi seorang pimpinan akan terus meningkatkan laba yang akan diperoleh, karena jumlah yang dihasilkan dapat digunakan sebagai ukuran kemajuan perusahaan dan juga sebagai gambaran keberhasilan seorang pemimpin dalam manajemen perusahaan. Laba dapat diperoleh apabila perusahaan mampu bersaing dengan perusahaan yang sejenis. Persaingan ini selain dari mutu yang dihasilkan, juga persaingan dalam menentukan harga jual. Konsumen biasanya akan mencari produk dengan harga yang wajar dengan kualitas yang tinggi.

Perkembangan persaingan bisnis menengah yang ada di Bali yaitu usaha *Pelinggih*. *Pelinggih* merupakan sebuah bangunan suci yang digunakan sebagai tempat menstanakan Tuhan atau *Bhatara* di Bali. Mayoritas umat Hindu yang ada di Bali, menyebabkan usaha *pelinggih* ini banyak diminati oleh pengusaha untuk membuka bisnis karena peluang pasarnya yang bagus terlebih pelaku usaha tersebut dapat bersaing dari segi seni yang berbeda dengan usaha lain. Keberagaman jenis

dan seni yang dapat diciptakan oleh pelaku usaha *pelinggih* membuat persaingan usaha *pelinggih* ini menuntut pengusahanya untuk menciptakan produk yang berkualitas dengan harga bersaing. *Pelinggih* biasanya terbuat dari kayu, bias menela, batu, dan lain sebagainya. Bahan baku dalam pembuatan *pelinggih* memiliki nilai ekonomis yang tinggi berpengaruh terhadap harga jual *pelinggih* yang cukup tinggi pula. Selain itu, pesanan *pelinggih* pelanggan yang bervariasi menyebabkan pengusaha *pelinggih* kesulitan dalam menghitung biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Biaya yang dikeluarkan untuk pesanan satu dan pesanan lainnya tentu berbeda, sehingga pengusaha harus bisa menghitung setiap biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi suatu pesanan secara rinci untuk dapat menghitung harga pokok produksi. Pengusaha *pelinggih* harus bisa menentukan harga jual yang tepat untuk produknya, hal ini dikarenakan harga jual dapat mempengaruhi minat pembeli. Selain itu harga jual yang telah ditetapkan juga akan berpengaruh terhadap besar laba yang didapatkan oleh pengusaha tersebut.

UD. Putra Cendana merupakan salah satu unit usaha *pelinggih* yang ada di Bali dan sudah beroperasi sejak tahun 2010 hingga saat ini. Usaha tersebut berada di Desa Kesiut, Kecamatan Kerambitan, Kabupaten Tabanan. UD. Putra Cendana memproduksi *pelinggih* yang berbahan baku kayu, yang mana terdapat beberapa jenis ukuran *pelinggih* seperti *Pelinggih Taksu*, *Pelinggih Kemulan*, *Bale Piasan* dan lain sebagainya. Usaha UD. Putra Cendana ini telah dikenal masyarakat Tabanan dan diminati para pelanggan karena produknya yang berkualitas dengan harga bersaing. UD. Putra Cendana tidak hanya dikenal di Tabanan, namun juga telah mendapatkan pesanan dari luar daerah seperti Ubud, Gianyar, Badung, Buleleng dan lain sebagainya. Dalam proses produksinya mengacu pada setiap

pesanan pelanggan yang terdapat perbedaan pesanan antara pelanggan satu dengan lainnya, mulai dari ukuran, motif dan jenis kayu yang dipilih oleh pelanggan tersebut. Spesifikasi pesanan pelanggan yang berbeda-beda menyebabkan sumber daya yang diperlukan setiap produk berbeda sehingga seharusnya memengaruhi perbedaan harga pokok produksi yang ditetapkan oleh perusahaan.

Dalam waktu 6 bulan terakhir, UD Putra Cendana mendapatkan sebanyak 30 pesanan *pelinggih* yang terdiri dari 18 pesanan *pelinggih taksu* dan 12 pesanan *pelinggih kemulan*. Meskipun selalu mendapat banyak pesanan, Pak Gede Putra selaku pemilik usaha UD Putra Cendana mengaku perkembangan usahanya terbilang lambat walau selalu ramai pesanan. Berdasarkan observasi awal dengan pemilik usaha UD. Putra Cendana, dalam menentukan harga pokok produksi Pak Gede Putra masih menggunakan perhitungan secara sederhana hanya menjumlahkan antara biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya cat prada. Beberapa biaya *overhead* pabrik dalam proses produksi tidak dimasukkan pada perhitungan harga pokok produksi. Hal ini disampaikan oleh Pak Gede Putra sebagai berikut:

”Selama 6 bulan terakhir ini pesanan yang masuk cukup banyak, sekitar 30 pesanan yang terdiri dari 12 *pelinggih kemulan* dan 18 *pelinggih taksu* dan setiap bulannya memang lebih banyak pesanan *pelinggih taksu*. Menghitung harga pokok produksi satu *pelinggih* dilakukan dengan cara menghitung jumlah kayu yang dihabiskan, kemudian ditambah dengan biaya genteng, biaya cat prada, harga ukiran, ongkos tukang yang kerja, biaya listrik dan ongkos *finishing*. Semua biaya tersebut saya jumlahkan untuk dapat mengetahui besarnya biaya produksi untuk suatu *pelinggih*. Biasanya jika jenis *pelinggih* yang dipesan sama, saya anggap biaya produksi yang dikeluarkan sama walau ada selisih ukuran sedikit, saya tidak menghitung secara pasti (rinci) berapa biaya yang dikeluarkan untuk suatu pesanan. Saya hanya menghitung harga pokok untuk *pelinggih taksu*, untuk *pelinggih kemulan* saya kalikan 2 dari harga pokok *pelinggih taksu* karena saya rasa bahan yang digunakan kurang lebih setara dengan memproduksi *pelinggih taksu*.”

Tabel 1
Perhitungan Harga Pokok Produksi *Pelinggih Taksu* Menurut Perusahaan

No	Biaya	Total Biaya
1	Kayu	1.550.000
2	Genteng	750.000
3	Cat Prada	300.000
4	Ukiran	1.250.000
5	Biaya Tenaga Kerja Langsung	1.500.000
6	Biaya <i>Finishing</i>	900.000
7	Listrik	275.000
Total Biaya		6.525.000
Harga Jual		7.500.000

(Sumber : data primer diolah oleh peneliti 2024)

Hal ini tentu saja tidak sejalan dengan proses pencatatan akuntansi biaya dalam menentukan harga pokok produksi (HPP) yang mana rumus untuk menghitung HPP yaitu biaya bahan baku + biaya tenaga kerja + biaya *overhead* pabrik secara keseluruhan. Setiap biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi harus dicatat secara rinci agar dalam menghitung harga pokok produksi tidak terjadi kesalahan atau ketidaksesuaian antara biaya yang dikeluarkan dengan biaya yang dicatat perusahaan. Penentuan harga pokok yang tidak sesuai ini tentunya akan berpengaruh terhadap ditetapkannya harga jual yang tidak efektif. Harga jual yang tidak sesuai akan mempengaruhi pendapatan laba yang dihasilkan perusahaan, karena besarnya laba yang diperoleh perusahaan tergantung dari harga jual yang telah ditetapkan.

Penggunaan sistem perhitungan sederhana yang diterapkan oleh Pak Gede Putra tidak akurat dalam menentukan harga pokok produksi didalam usahanya, karena usaha Pak Gede Putra menghasilkan beberapa jenis produk dengan menggunakan fasilitas yang sama berupa mesin sehingga biaya *overhead* pabrik merupakan biaya bersama untuk produk yang dihasilkan. Terdapat waktu penggunaan mesin dan kendaraan yang berbeda disetiap produk yang dihasilkan

sehingga biaya yang dikeluarkan juga berbeda untuk masing-masing produk. Selain itu, Pak Gede Putra seharusnya mencatat biaya produksi secara rinci sesuai dengan biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Langkah antisipatif untuk menanggulangi hal tersebut yaitu Pak Gede Putra harus melakukan perhitungan biaya yang lebih akurat demi pencapaian laba yang maksimal dan meraih keunggulan kompetitif diantara pesaing-pesaing sejenis.

Metode akumulasi biaya yang relevan untuk menentukan harga pokok produksi pada UD. Putra Cendana berdasarkan uraian karakteristik proses produksinya yaitu metode *job order costing*. Metode *job order costing* dalam akuntansi biaya yang perhitungan harga pokok produksinya dihasilkan berdasarkan pada pesanan dari pelanggan. Produk yang dihasilkan bervariasi dan akan memiliki spesifikasi yang berbeda-beda sesuai dengan jenis jika menggunakan metode ini dalam menentukan besarnya biaya produksi. Biaya-biaya yang dikeluarkan per pesanan dan informasi umum pesanan dicatat secara detail pada kertas kerja pesanan (*job cost sheet*) untuk membantu perhitungan biaya secara tepat dan informasi yang akurat.

Dengan menggunakan metode *job order costing* maka perusahaan dapat menghitung dan mengetahui jumlah biaya yang dikeluarkan untuk suatu pesanan setiap saat, karena metode *job order costing* ini biaya produksi masing-masing produk dipisahkan secara jelas sehingga dapat dihitung harga pokok produksi tiap pesanan dengan mudah. Untuk menghitung biaya berdasarkan pesanan secara efektif, maka pesanan harus dapat diidentifikasi secara terpisah tiap pesanan. Maka dari itu dalam perhitungan harga pokok produksi berdasarkan pesanan sangat

dibutuhkan kecermatan dan ketepatan yang tinggi agar perusahaan dapat menghindari kerugian dari hasil produksi tersebut. (Saputra et al., 2023).

Penelitian mengenai penggunaan metode *job order costing* dalam menghitung harga pokok produksi telah dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu, diantaranya yakni Wijayanti (2019) dengan penelitian yang berjudul “Analisis Perbandingan Penggunaan *Job Order Costing Method* dan *Process Costing Method* Untuk Meningkatkan Akurasi Laba Usaha (Studi Kasus Pada Stile Bali Ukir Desa Jinengdalem, Kecamatan Buleleng, Kabupaten Buleleng)” dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan menggunakan *job order costing* menghasilkan laba sebesar Rp 1.921.200,- untuk *sanggah* ukiran kayu dan sebesar Rp 1.104.500,- untuk *sanggah* pasir hitam, sedangkan dengan menggunakan *process costing* menghasilkan laba sebesar Rp 637.030,- untuk *sanggah* ukiran kayu dan sebesar Rp 1.043.710,- untuk *sanggah* pasir hitam. Perbedaan besarnya laba menggunakan kedua metode disebabkan penggunaan biaya tenaga kerja langsung yang lebih besar dalam *process costing* dibandingkan *job order costing*. Perbedaan kedua terletak pada perhitungan biaya *overhead* pabrik, hal ini disebabkan perusahaan tidak memasukkan biaya penyusutan gedung, biaya penyusutan mesin, dan biaya penyusutan peralatan ke dalam biaya *overhead* pabrik. Relevansi dengan penelitian Wijayanti yaitu penerapan metode *job order costing* dalam menentukan harga jual. Perbedaan dengan penelitian ini yaitu lokasi penelitian, aspek sosial dan objek yang diteliti.

Saputra (2022) dengan penelitian yang berjudul “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode *Job Order Costing* Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pada Iwan Sofa Medan” dengan hasil penelitian menyatakan

perhitungan harga pokok produksi perusahaan lebih rendah dibandingkan dengan perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *job order costing*. Hal ini dikarenakan perusahaan hanya menghitung biaya yang tampak saat produksi berlangsung tanpa menghitung biaya penyusutan aktiva, kendaraan, maupun biaya sewa gedung. Relevansi dengan penelitian Saputra yaitu penerapan metode *job order costing* sebagai dasar penetapan harga jual. Perbedaan dengan penelitian ini yaitu lokasi penelitian, aspek sosial, dan produk yang dihasilkan yang mana pada penelitian Saputra produk yang dihasilkan sofa sedangkan pada penelitian ini produk yang dihasilkan *pelelingih*.

Shapira (2023) dengan judul penelitian "Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode *Job Order Costing* Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual (Studi Kasus Meubel Nafir Design Kuta Badung Bali" dengan hasil penelitian terdapat selisih untuk produk bingkai photo sebesar Rp 110,307 dan untuk produk frame mirror sebesar Rp 156,112. Hal ini disebabkan oleh Meubel Nafir Design tidak memperhitungkan secara terperinci biaya-biaya yang seharusnya dibebankan ke dalam biaya overhead pabrik sehingga mengakibatkan perhitungan yang kurang akurat dan adanya selisih dengan perhitungan dengan metode *Job Order Costing*. Perhitungan harga pokok produksi dengan metode *Job Order Costing* lebih sesuai untuk diterapkan pada Meubel Nafir Design Kuta Badung karena perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode *Job Order Costing* lebih akurat dan terperinci. Relevansi dengan penelitian Saphira yakni penerapan metode *job order costing* dalam menghitung harga pokok produksi. Perbedaan dengan penelitian ini yaitu pada lokasi penelitian dan jenis produk yang dihasilkan.

Berdasarkan beberapa penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya, dapat dilihat bahwa penelitian perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode *job order costing* masih relevan untuk digunakan. Pengembangan penelitian ini akan mengacu pada temuan yang berbeda dari penelitian Wijayanti (2019) yang hasil penelitiannya menunjukkan bahwa dengan menggunakan metode *job order costing* perusahaan mendapatkan laba yang lebih besar daripada menggunakan metode *process costing*. Namun penelitian Wijayanti akan memiliki perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan ini dari segi metode yang digunakan perusahaan. Pada penelitian Wijayanti melakukan perbandingan penerapan metode *job order costing* dan *process costing* untuk meningkatkan akurasi laba usaha, sedangkan dalam penelitian ini dilakukan perbandingan penerapan metode *job order costing* dengan metode yang dilakukan perusahaan. Pengembangan penelitian juga akan terdapat perbedaan dari penelitian Saputra (2022) yang meneliti harga pokok produksi sofa Iwan di Medan. Pada penelitian Saputra meneliti mengenai penentuan harga pokok produksi sofa sedangkan penelitian ini meneliti harga pokok produksi *pelinggih*. Perbedaan penelitian juga terdapat pada penelitian Saphira (2023) yang melakukan penelitian di perusahaan meubel sedangkan pada penelitian ini pada perusahaan *pelinggih*. Perbedaan yang paling mencolok dari penelitian sebelumnya yaitu lokasi penelitian dan objek yang diteliti yaitu *pelinggih taksu* dan *pelinggih kemulan* yang menjadi produk terlaris di UD. Putra Cendana. Dengan perbedaan-perbedaan ini, penelitian akan dilakukan pada UD. Putra Cendana milik Pak Gede Putra di Tabanan, Bali dengan tujuan agar lebih memahami penerapan metode *job order costing* dalam penentuan harga pokok produksi *pelinggih* guna dapat menentukan harga jual yang tepat. Diharapkan

penelitian ini dapat memberikan wawasan tambahan dalam perhitungan harga pokok produksi yang tepat khususnya untuk mendukung keberlanjutan usaha mikro, kecil dan menengah di berbagai lokasi. Pemaparan hasil penelitian diatas membuat peneliti tertarik untuk menjadikan usaha *pelinggih* UD. Putra Cendana sebagai objek penelitian perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode *job order costing*. Berdasarkan latar belakang diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi *Pelinggih* Dalam Upaya Menentukan Harga Jual Pada UD. Putra Cendana**”.

1.2 Identifikasi Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan diatas, peneliti mengidentifikasi permasalahan yang ditemui yaitu UD. Putra Cendana telah beroperasi selama 14 tahun, namun usahanya terbilang lambat berkembang. Hal ini disebabkan karena UD. Putra Cendana sering mengalami kerugian yang dikarenakan penentuan harga pokok produksi yang tidak akurat sehingga harga jual yang ditetapkan kurang efisien yang mempengaruhi perolehan laba perusahaan.

1.3 Pembatasan Masalah

Untuk meminimalisir pembahasan yang menyimpang dari pokok permasalahan, maka dari itu diberikan batasan-batasan mengenai ruang lingkup permasalahan yang akan dibahas. Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dipaparkan diatas, peneliti membatasi penelitian ini pada perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *job order costing* pada UD. Putra Cendana.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan tiga pokok rumusan masalah penelitian yaitu:

1. Bagaimana perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan oleh UD. Putra Cendana dengan perhitungan manual dalam menentukan harga jual?
2. Bagaimana penerapan metode *job order costing* UD. Putra Cendana dalam menentukan harga pokok produksi untuk menentukan harga jual?
3. Bagaimana perbandingan perhitungan harga pokok produksi sebelum dan sesudah menggunakan metode *job order costing* pada UD. Putra Cendana dalam menentukan harga jual?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan, adapun tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan oleh UD. Putra Cendana dengan perhitungan manual dalam menentukan harga jual.
2. Untuk mengetahui penerapan metode *job order costing* UD. Putra Cendana dalam menentukan harga pokok produksi untuk menentukan harga jual.
3. Untuk mengetahui perbandingan perhitungan harga pokok produksi sebelum dan sesudah menggunakan metode *job order costing* pada UD. Putra Cendana dalam menentukan harga jual.

1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun manfaat praktis.

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk sumbangan pengetahuan, wawasan, informasi, serta referensi selanjutnya khususnya bagi peneliti dan bagi pemilik usaha UD. Putra Cendana dapat menjadi referensi dalam pengambilan keputusan yang tepat terkait dengan tujuan dalam perhitungan harga pokok produksi dalam menentukan harga jual yang akan dibayarkan oleh para konsumen.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi UD. Putra Cendana

Melalui penelitian ini diharapkan UD. Putra Cendana dapat melakukan evaluasi dalam perhitungan harga pokok produksi serta mempertimbangkan metode yang tepat digunakan untuk usahanya yaitu dengan menggunakan metode *job order costing* dalam perhitungan harga pokok produksi agar tidak mengalami kerugian lagi. Kedepannya diharapkan dengan diterapkannya perhitungan harga pokok produksi dengan metode *job order costing*, UD. Putra Cendana dapat berkembang dan memperoleh laba maksimal.

b. Bagi Peneliti

Melalui penelitian ini, diharapkan dapat memberikan pemahaman lebih mendalam dan sebagai tambahan wawasan bagi penulis sehingga hasilnya dapat digunakan sebagai acuan bagi peneliti selanjutnya.