

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

UMKM merupakan kelompok usaha dengan jumlah paling besar dan terbukti handal menghadapi goncangan krisis ekonomi. Kriteria usaha yang termasuk dalam usaha Mikro Kecil dan Menengah telah diatur dalam payung hukum. Bisnis kecil dan menengah (UMKM) memiliki posisi, peran, dan potensi yang sangat besar untuk membangun struktur perekonomian. negara yang berkeadilan dan semakin maju. Pemerdayaan UMKM dilakukan secara menyeluruh, optimal, dan berkesinambungan melalui pengembangan iklim yang menguntungkan, memberikan kesempatan berusaha, mendukung, melindungi, dan mengembangkan usaha secara luas. Ini meningkatkan kedudukan, peran, dan potensi UMKM dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi, pemerataan pendapatan, penciptaan lapangan kerja, dan pengentasan kemiskinan (Wayan & Dewi, 2025).

Setiap perusahaan di seluruh dunia telah sampai pada tahap yang sangat terbatas karena perkembangan teknologi dan zaman yang terus berkembang. Setiap perusahaan bersaing untuk membuat dan menciptakan barang yang diinginkan dan berkualitas tinggi untuk masyarakat. Selain perusahaan besar, bisnis kecil Bisnis kecil dan menengah (UKM) bersaing untuk membuat produk yang baik dan menarik bagi masyarakat. Dalam hal ini, banyak perusahaan dari berbagai industri terus berjuang untuk menjadi yang terbaik. Perusahaan industri harus mampu mengurangi biaya yang diperlukan untuk setiap produk agar harga jual mereka

kompetitif di pasar. Tujuannya adalah untuk mendapatkan keuntungan terbaik, yang akan menghasilkan keuntungan dalam jangka pendek dan jangka panjang bagi usaha mereka. UMKM berperan penting pada perekonomian di Indonesia dalam kondisi Indonesia saat ini. Banyak faktor yang mempengaruhi fluktuasi pertumbuhan ekonomi Indonesia, salah satunya adalah kontribusi UMKM (Median & Fauji, 2023). UMKM dodol di Singaraja merupakan usaha mikro dan kecil yang bergerak di bidang pengolahan makanan tradisional, khususnya dodol khas Bali. Dodol ini dibuat dari bahan-bahan alami seperti tepung ketan, gula merah, santan kelapa, dan aneka varian rasa seperti nangka, wijen, dan kelapa. Produksinya masih banyak menggunakan cara tradisional, sehingga cita rasa khas tetap terjaga. Sebagian besar UMKM dodol di Singaraja berkembang secara turun-temurun dan menjadi sumber mata pencaharian keluarga. Sentra produksi dodol banyak ditemukan di wilayah Penglatan, yang dikenal sebagai salah satu pusat dodol tradisional di Kabupaten Buleleng.

Makanan tradisional Dodol adalah salah satu makanan tradisional yang berasal dari Indonesia. Makanan ini dibuat dengan tepung ketan dan dicampur dengan bahan lain seperti gula merah serta santan kelapa untuk menciptakan rasa yang lezat. Saat ini, berbagai rasa tambahan dapat digunakan dalam pembuatan dodol, sehingga tidak hanya memiliki satu rasa tetapi semakin banyak variasi yang tersedia. Di Buleleng, terdapat banyak pusat usaha pembuatan dodol yang biasanya dikelola oleh rumah tangga. Salah satu desa di Bali Utara yang dikenal sebagai penghasil dodol terbesar adalah Desa Penglatan. Dodol sangat identik dengan Desa Penglatan, karena sebagian besar penduduknya menjalankan industri rumah tangga yang berfokus pada pembuatan dodol, termasuk dalam kategori usaha mikro, kecil,

dan menengah atau UMKM. Dodol juga sering digunakan untuk persembahyangan di Bali khususnya pada hari raya Galungan, Kuningan, dan Pagarwesi (Satria, 2023)

Dengan banyaknya minat penjualan dodol Penglatan maka sangat penting ditentukan harga pokok penjualan. Dalam menghitung harga pokok penjualan di sektor industri, ada beberapa elemen yang perlu diperhatikan, termasuk komponen biaya produksi seperti biaya bahan mentah, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik (Fadli, I., & Ramayanti, 2024). Berdasarkan studi yang dilakukan oleh Harga Pokok Produksi terdiri dari semua biaya yang dikeluarkan untuk mengubah bahan mentah menjadi produk akhir. Penghitungan yang akurat akan menghasilkan harga pokok penjualan yang sesuai, yang kemudian memungkinkan penetapan harga jual yang tepat, sehingga dapat memberikan laba sesuai yang diharapkan. Saat menentukan biaya bahan mentah, fluktuasi nilai tukar rupiah terhadap dolar memiliki dampak besar bagi perusahaan yang membeli bahan mentah secara impor. Perubahan nilai tukar ini menyebabkan variasi harga beli bahan mentah setiap periode pembelian. Bahan mentah dalam perusahaan industri bersifat umum, artinya satu jenis bahan mentah dapat dipakai untuk berbagai model produk, sehingga bagian yang berhubungan dengan pencatatan penggunaan bahan mentah akan mengalami kesulitan dalam menentukan total bahan mentah yang digunakan untuk setiap produk dalam setiap proses produksi. Unsur kedua yang berpengaruh dalam penghitungan harga pokok penjualan adalah biaya tenaga kerja langsung (Novietta, L., Nurmadi, R., & Kersna, 2022). Dalam menghitung biaya *overhead* pabrik, perusahaan perlu mengambil langkah untuk mendistribusikan biaya *overhead* pabrik ke setiap pesanan berdasarkan tarif yang telah ditentukan sebelumnya. Ini adalah tarif yang digunakan untuk mengalokasikan biaya *overhead*

pabrik. Namun, perusahaan masih belum memiliki kejelasan mengenai dasar pengalokasian biaya overhead pabrik tersebut agar dapat membagi biaya secara adil untuk setiap pesanan. Akibatnya, estimasi dalam perhitungan biaya *overhead* pabrik berpotensi mengalami kesalahan (Widyastuti Indria, 2018)

Berbicara tentang Usaha Kecil Menengah. Indonesia adalah salah satu negara yang berupaya meningkatkan dan mengembangkan UKM, khususnya dalam sektor kuliner. Menurut data statistik tahun 2021, Indonesia menduduki peringkat ketiga sebagai negara penghasil beras terbesar di dunia, dengan kemampuan memproduksi beras sebanyak 35,5 juta ton. Beras memainkan peran yang sangat krusial bagi masyarakat Indonesia, karena merupakan bahan pokok yang harus selalu tersedia di setiap rumah tangga. Seiring dengan kemajuan zaman yang pesat, beras tidak lagi hanya dimasak dan disajikan dengan lauk, tetapi para pelaku UKM telah berhasil mengolah beras menjadi berbagai macam jajanan. Salah satu contohnya adalah Dodol, yang diformulasikan dengan menggunakan beras dan menjadi representasi dari budaya agraris masyarakat Betawi pada waktu yang lampau. Di masa lalu, pembuatan Dodol hanya dilakukan untuk kalangan tertentu atau yang lebih dikenal sebagai orang-orang kaya. Di masyarakat Betawi, Dodol tidak hanya melambangkan status sosial, tetapi juga membawa makna filosofi yang mendalam terkait kebersamaan dan silaturahmi. Dengan pesatnya perkembangan zaman, Dodol kini telah menyebar ke berbagai daerah di Indonesia, termasuk di Bali Utara, tepatnya di Buleleng. Penduduk Buleleng tentunya sangat akrab dengan Dodol. Dodol menjadi salah satu kuliner khas dari Buleleng. Di wilayah ini terdapat banyak pusat pembuatan Dodol yang biasanya dilakukan dalam bentuk industri rumah tangga atau UKM. Salah satu desa di Bali Utara yang terkenal sebagai

penghasil Dodol terbesar adalah Desa Penglatan. Dodol seolah tak terpisahkan dari Desa Penglatan, sebab mayoritas penduduknya terlibat dalam industri rumah tangga yang memproduksi Dodol, yang digolongkan sebagai usaha kecil dan menengah atau UKM. Perintis pembuatan Dodol di Desa Penglatan adalah Ibu Rati, yang menjadi orang pertama yang menciptakan Dodol, diikuti oleh warga lainnya di desa tersebut (Indriani et al., 2025).

Desa Penglatan adalah salah satu desa yang terletak di kecamatan Buleleng, kabupaten Buleleng, yang terkenal dengan kuliner khas seperti dodol serta seni suara Renganis. Meskipun desa ini memiliki berbagai atraksi, faktanya desa Penglatan masih belum terkenal di kalangan wisatawan. Desa Penglatan memiliki potensi wisata berbasis air, yaitu tempat pelukatan yang dianggap mampu menyembuhkan berbagai penyakit nonmedis. Desa ini mulai memperhatikan jenis wisata ini setelah menemukan beberapa sumber mata air di sebuah Pura Candi Kuning yang terletak di Banjar Dinas Kajanan. Saat ini, sumber mata air tersebut tidak hanya digunakan sebagai lokasi permandian, tetapi juga diambil untuk memenuhi kebutuhan air minum sehari-hari. Kesenian yang terdapat di Desa Penglatan adalah kesenian olah suara yang dikenal dengan nama Renganis. Renganis merupakan kesenian pengolahan suara yang diciptakan oleh tokoh masyarakat desa, terinspirasi oleh perpaduan pupuh dangdang gendis dengan suara kodok saat musim panen padi, di malam hari selalu diiringi suara kodok. suara-suara alam seperti jangkrik, dan lainnya. Kesenian Renganis sering kali diperagakan dalam upacara yadnya serta acara malam gelar seni. Desa Penglatan juga memiliki pilihan kuliner Blayag dan UMKM Dodol. Meskipun Dodol sudah banyak tersebar di desa lain, kemasan dodol di sini sangat unik dan variasi rasa

yang ditawarkan di setiap UMKM Dodol sangat beragam. Dodol dari Penglatan biasanya digunakan dalam upacara, namun masyarakat baik dari desa maupun luar desa juga mengonsumsinya sebagai camilan. Kuliner dan UMKM Dodol yang ada di desa Penglatan ini adalah potensi yang dapat dikembangkan untuk menarik minat wisatawan (Wirasetia, 2016)

Dodol Penglatan benar-benar khas karena semakin sering dijemur, rasa yang dihasilkan akan semakin enak, gurih, dan mudah dinikmati oleh para pencinta dodol. Berbagai rasa ditawarkan oleh Dodol Pengelatan, antara lain: rasa inji, nangka, pandan, kacang. Dodol kacang merupakan salah satu varian yang paling disukai oleh pembeli, karena selain gurih dan manis, di dalamnya juga terdapat kacang yang menambah kenikmatan dodol. Dodol dari Desa Penglatan memiliki ciri khas tersendiri, salah satunya adalah kemasan dodol yang terbuat dari daun jagung. Selain alami, kemasan dari daun jagung juga lebih sehat, karena tidak menggunakan plastik yang berpotensi menimbulkan penyakit, serta mendukung program pemerintah untuk menjaga Bali tetap hijau, bersih, dan indah, yang berangkat dari kearifan lokal sat kerthi (enam sumber utama kehidupan masyarakat), salah satunya berupaya mengurangi sampah plastik. Produksi dodol tentunya memberikan dampak positif bagi warga Desa Penglatan, karena 80% penduduk desa terlibat dalam usaha produksi dodol, mulai dari pembuatan hingga pengemasan, yang membutuhkan tenaga kerja cukup banyak, sehingga menciptakan lapangan pekerjaan terutama bagi ibu rumah tangga. Usaha dodol di Desa Pengelatan sudah sangat dikenal di luar daerahnya bahkan hingga ke seluruh Bali (Made , 2017).

Penting untuk perusahaan melakukan estimasi harga pokok produksi agar

dapat mengetahui total biaya produksi yang harus dikeluarkan saat memproduksi barang atau layanan. Bukan hanya perusahaan besar yang perlu, tapi juga para pelaku UMKM harus benar-benar menghitung biaya produksi agar bisa menetapkan harga jual, sehingga kesalahan yang dapat mempengaruhi harga jual produknya bisa dihindari. Setiap pengusaha kecil dan menengah dituntut untuk lebih efisien dan efektif dalam menjalankan bisnis agar memiliki daya saing terhadap kompetitor. Salah satu metode yang dapat diterapkan adalah dengan menentukan nilai HPP dan harga jual yang tentunya harus berada pada level yang wajar, tidak terlalu tinggi maupun terlalu rendah. Jika kesalahan terjadi dalam penentuan harga jual, misalnya jika harga jual produk terlalu mahal, hal ini akan berakibat pada menurunnya daya saing perusahaan. Sebaliknya, jika harga jual ditetapkan terlalu rendah, dapat dipastikan laba yang diperoleh tidak akan optimal (Imadulbilad Zaman, 2025).

Harga pokok produksi bisa diartikan sebagai seluruh pengeluaran yang dikeluarkan untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi dalam jangka waktu tertentu. Harga pokok produksi memainkan peran krusial dalam proses pengambilan keputusan perusahaan, termasuk dalam hal menerima atau menolak pesanan dan melakukan pembelian bahan baku lainnya. Data mengenai harga pokok produksi menjadi acuan bagi manajemen untuk menetapkan harga jual barang. Konsep harga pokok ini tidak selalu sesuai dengan kebutuhan setiap perusahaan. Masing-masing perusahaan memiliki karakteristik yang berbeda dalam struktur produksi dan strategi, sehingga konsep harga pokok mungkin tidak digunakan dalam perusahaan manufaktur yang lebih canggih. Hal inilah yang melatarbelakangi dikembangkannya metode *full costing* sebagai alternatif untuk

metode akuntansi biaya tradisional seperti *full costing* dan Variabel *costing*. Harga yang ditawarkan sangat terjangkau, rata-rata dijual Rp 30. 000 per kilogram dan biasanya konsumen membeli dodol dalam jumlah kiloan atau secara eceran sesuai permintaan. Untuk merasakan berbagai varian rasa dodol Penglatan, sebaiknya langsung mencoba sendiri, dijamin tidak akan menyesal dan bisa ketagihan. Jika ingin, bisa langsung berkunjung ke Desa Penglatan dan menikmati jajanan manis ini. Banyaknya persaingan dalam bisnis dodol di Desa Penglatan membuat usaha lain gencar mempromosikan produk mereka, tujuannya agar cepat laku dan habis. Dengan adanya persaingan tersebut, usaha UKM Dodol Ibu Nyoman Supeni mengalami penurunan yang signifikan terutama dalam kondisi pandemi saat ini. Salah satu masalah yang dihadapi oleh UKM Dodol Ibu Nyoman Supeni adalah kurangnya penerapan strategi pemasaran yang baik seperti promosi melalui digitalisasi, dan masalah ini juga berdampak pada tenaga kerja yang berkurang karena di masa pandemi masyarakat lebih banyak bermain gadget dan memesan makanan secara daring (Indriani, 2025).

Metode pendekatan yang akan dilakukan dalam memperhitungkan harga pokok produk yaitu dengan menggunakan metode *full costing* dan sehingga dapat dijadikan sebagai bentuk awalan dalam menentukan harga jual untuk produk tersebut. Oleh karena itu, penting untuk menganalisis perbedaan hasil HPP berdasarkan dua metode tersebut agar manajemen dapat memiliki Gambaran yang lebih komprehensif dalam menyusun strategi bisnis (Rahmat, H. A., & Wicaksono, 2025). Dalam dunia bisnis suatu perusahaan berkeinginan memperoleh tingkat pendapatan laba secara maksimal. Sehingga, diperlukan kemampuan dalam menentukan harga jual yang akurat. Penentuan harga jual yang tepat dari suatu

produk perusahaan dapat menciptakan perolehan laba yang sesuai sehingga meminimalisir tingkat kerugian ataupun gulung tikar. Harga Pokok Produksi (HPP) merupakan elemen penting dalam sistem akuntansi biaya, terutama bagi perusahaan manufaktur. Harga pokok produksi adalah sekumpulan unsur biaya produksi yang terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, yang kemudian disesuaikan dengan persediaan barang dalam proses awal dan akhir menambahkan bahwa biaya produksi adalah seluruh biaya yang digunakan dalam mengubah bahan baku menjadi produk jadi, sedangkan biaya non-produksi mencakup biaya pemasaran dan administrasi (Aprilia, 2025).

Metode *full costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi dengan memasukkan seluruh unsur biaya produksi, baik yang bersifat tetap maupun variabel. Metode perhitungan *full costing* adalah metode jenis perhitungan harga pokok produksi dengan memasukkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok termasuk biaya bahan baku mentah, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead pabrik*, baik yang sifatnya tetap ataupun variabel. Maka dari itu, metode *full costing* juga dikenal sebagai *absorption costing* (biaya penyerapan). Sehingga pada saat penggunaan metode ini dapat memberikan gambaran komprehensif mengenai total biaya produksi dan cocok digunakan dalam penetapan harga jual jangka panjang serta pelaporan keuangan eksternal. Metode *variable costing* atau disebut juga metode *direct costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya variabel. Menurut Widilestariningtyas dalam metode ini tidak memasukkan biaya tetap seperti penyusutan dan gaji manajemen produksi ke dalam harga pokok, melainkan langsung dicatat sebagai biaya periode dalam laporan laba rugi. Oleh karena itu, metode ini dianggap lebih relevan untuk

pengambilan keputusan jangka pendek seperti penetapan harga promosi atau penetrasi pasar.

Dalam metode harga pokok penjualan terdapat pendekatan dalam menelusuri biayanya yaitu metode *full costing* dan metode variabel costing. Metode *Full costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang menghitung seluruh biaya yang melekat pada produk baik biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik baik sifatnya variabel maupun tetap. Perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode *full costing* lebih tepat dan akurat. Dalam metode *full costing* biaya overhead pabrik yang sifatnya variabel dan tetap dibebankan dalam perhitungan harga pokok produksi (Aryani, 2022).

Fenomena yang terjadi pada UMKM dodol di Desa Penglatan adalah bahwa sebagian besar pelaku usaha masih menggunakan metode perhitungan harga pokok penjualan (HPP) secara tradisional yang sederhana. Akibatnya, pembagian biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik sering kali tidak akurat dan tidak sesuai dengan aktivitas produksi yang sebenarnya. Ketidaktepatan ini berdampak pada penetapan harga jual yang kurang tepat kadang terlalu tinggi sehingga tidak kompetitif, atau terlalu rendah sehingga merugikan pelaku usaha. Padahal, dodol merupakan produk khas Desa Penglatan yang memiliki potensi ekonomi tinggi dan menjadi salah satu identitas kuliner lokal. Fenomena inilah yang menunjukkan perlunya penerapan metode penentuan harga pokok produksi adalah cara untuk memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Terdapat dua pendekatan dalam perhitungan HPP, yaitu *full costing* dan *variable costing*. Adapun unsur biaya dalam metode *full costing* terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik baik yang

sifatnya tetap maupun variabel. Sedangkan unsur biaya dalam metode *variable costing* terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan *biaya overhead pabrik* yang sifatnya variabel saja dan tidak termasuk biaya *overhead pabrik* tetap (Febrianti, 2022)

Permasalahan utama yang dihadapi UMKM dodol di Desa Penglatan adalah ketidaktepatan dalam perhitungan harga pokok penjualan (HPP). Selama ini, pelaku UMKM masih menggunakan metode perhitungan tradisional yang sangat sederhana dan belum mampu mengalokasikan biaya produksi secara akurat. Biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, serta biaya overhead pabrik sering dicatat tanpa adanya dasar aktivitas yang jelas, sehingga pembebanan biaya menjadi tidak proporsional. Kondisi ini menyebabkan harga jual dodol tidak sesuai dengan biaya produksi sesungguhnya-terkadang terlalu rendah hingga mengurangi keuntungan, atau terlalu tinggi sehingga tidak kompetitif di pasar. Selain itu, kurangnya pemahaman mengenai teknik pengelolaan biaya modern, seperti metode *full costing* membuat UMKM kesulitan menentukan harga jual yang tepat serta sulit meningkatkan efisiensi produksi. Masalah ini menjadi semakin penting karena dodol merupakan produk unggulan Desa Penglatan yang memiliki nilai ekonomi dan budaya tinggi, sehingga diperlukan sistem perhitungan biaya yang lebih akurat untuk mendukung keberlanjutan dan daya saing UMKM. Tanpa adanya perhitungan harga pokok produksi yang tepat dan benar, maka perusahaan yang bersangkutan tidak akan mengetahui dengan pasti keuntungan yang diperolehnya atau mungkin juga kerugian yang dideritanya (Sukma, 2022)

Dalam menentukan perhitungan harga pokok produksi dodol khas penglatan masih menggunakan metode yang sederhana. Dari beberapa elemen biaya yang

sebenarnya masuk pada perhitungan harga pokok produksi sangat mempengaruhi besarnya laba yang didapat. Hal ini terjadi karena tidak terperinci dalam menghitung biaya produksi dan juga belum sepenuhnya memperhatikan biaya overhead pabrik, hanya berfokus pada bahan baku dan biaya tenaga kerja saja. Dengan harga jual produk, dodol khas penglatan harus berani bersaing di pasaran. Untuk memenangkan persaingan dengan UMKM lainnya harus memiliki kualitas yang tinggi dan pastinya dengan harga yang bersaing. Dengan kualitas yang baik akan dapat berkembang dan menjadi perusahaan yang sukses (I. J. Ekonomi, 2024).

Suatu usaha yang telah berdiri tentunya ingin berkembang dan terus menjaga kelangsungan usahanya, maka pihak manajemen dalam sebuah usaha perlu membuat suatu kebijakan berupa penentuan harga pokok produksi, jika perhitungan harga pokok produksi tidak tepat maka akan mempengaruhi penentuan harga jual produk yang tidak tepat juga. Penetapan harga jual produk memerlukan berbagai pertimbangan misalnya perhitungan harga pokok produksi yang tinggi atau terlalu rendah maka suatu produk tidak dapat bersaing di pasar dan perusahaan tidak mencapai laba yang maksimal. Salah satu metode untuk memastikan pertumbuhan usaha adalah dengan fokus pada segmen pasar. Ketika usaha sudah optimal, pasar akan memberikan keuntungan yang signifikan. Selain itu, penting untuk terus memperbarui produk yang ada dan berfokus pada upaya memberikan yang terbaik untuk pelanggan, sehingga perusahaan dapat mencapai profit. Oleh karena itu, manajemen perusahaan perlu merencanakan untuk mengevaluasi total pendapatan yang diterima dan pengeluaran yang dikeluarkan. Selanjutnya, perusahaan harus menentukan biaya produksi serta harga jual yang tepat. Harga pokok produksi merupakan sejumlah pengeluaran yang diperlukan untuk

mengubah bahan baku menjadi barang jadi yang siap dipasarkan. Harga pokok produksi terdiri atas biaya-biaya produksi yang meliputi bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, serta biaya overhead pabrik, ditambah dengan persediaan produk yang masih dalam proses dan dikurangi persediaan produk yang telah selesai. Menurut Rahmawati, T., Safitri, D., (2024) harga pokok produksi terkait dengan periode tertentu; dan bila tidak ada persediaan barang dalam proses di awal dan akhir, maka harga pokok produksi akan sama dengan biaya produksinya. Harga jual adalah total uang yang ditentukan oleh suatu perusahaan kepada konsumen untuk barang atau jasa yang mereka jual atau berikan. Dari penjelasan ini, bisa disimpulkan bahwa harga jual merupakan nilai uang yang dikenakan oleh suatu perusahaan kepada konsumen atas barang maupun jasa yang ditawarkan, dengan harapan bahwa biaya yang diterapkan dapat menutupi semua pengeluaran terkait dengan produk atau layanan tersebut dan mampu menghasilkan keuntungan yang diinginkan oleh perusahaan. Harga jual yang dikenakan pada produk yang ditawarkan haruslah tepat, dan harga yang akurat haruslah sebanding dengan kualitas barang yang dijual, serta harga tersebut diharapkan dapat memberikan kepuasan kepada konsumen (I. J. Ekonomi, 2024).

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 mebel ini adalah

menentukan harga jual dengan perkiraan saja tanpa memperhitungkan harga pokok produksinya terlebih dahulu menggunakan metode yang sudah ada. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, seperti tidak adanya pencatatan biaya yang jelas dan penggunaan metode penentuan harga yang tidak baku (Pratama, A., & Diwyarthi, 2025). Pemilik cenderung menentukan harga, berdasarkan harga dari pengerajin lain atau perkiraan biaya bahan baku yang seringkali fluktuatif. Selain itu, pengerajin hanya mengingat biaya-biaya besar seperti bahan baku, tanpa perhitungan rinci biaya produksi lainnya. Harga pokok produksi juga bervariasi antar pengerajin karena perbedaan dalam mencari keuntungan dan kompleksitas motif ukiran. Padahal dalam memberikan Keputusan untuk penentuan harga pokok produksi sangat penting dan tidak mudah untuk dilakukan sehingga hal ini perlu dilakukan dengan tepat. Sehingga agar dapat berkembang dengan baik dan bersaing dengan pengusaha lainnya, usaha mebel harus menggunakan penentuan HPP 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*.

1.2 Identifikasi Masalah Penelitian

1. Belum diterapkannya metode akuntansi biaya yang lebih akurat, seperti metode *Full Costing* , yang berpotensi memberikan hasil perhitungan HPP yang lebih tepat jika dibandingkan metode tradisional.
2. Belum optimalnya pengelolaan biaya produksi oleh UMKM dodol di Desa

Penglatan, terutama dalam hal pencatatan dan pengalokasian biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik secara akurat.

3. Kesulitan dalam menghitung harga pokok penjualan (HPP) secara tepat, yang berdampak pada ketidaktepatan penetapan harga jual dan potensi ketidakseimbangan antara pendapatan dan biaya produksi.

1.3 Pembatasan Masalah

1. Penelitian ini hanya difokuskan pada perhitungan harga pokok penjualan (HPP) dodol khas Desa Penglatan yang diproduksi oleh usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang berlokasi di Desa Penglatan, Kecamatan Buleleng, Kabupaten Buleleng.
2. Metode yang digunakan dalam perhitungan HPP dibatasi pada metode *Full Costing* dan tidak membahas secara rinci perbandingan dengan metode konvensional lainnya seperti *Activity Based Costing* atau *variable costing*.
3. Komponen biaya produksi yang dianalisis hanya mencakup:
 - Biaya bahan baku langsung (seperti tepung ketan, gula merah, dan santan),
 - Biaya tenaga kerja langsung,
 - Biaya overhead pabrik, yang akan dialokasikan berdasarkan aktivitas utama dalam proses produksi dodol.

1.4 Rumusan Masalah Penelitian

1. Bagaimana perhitungan harga pokok penjualan (HPP) dodol dilakukan oleh UMKM di Desa Penglatan selama ini?
2. Bagaimana hasil perhitungan harga pokok penjualan (HPP) dodol

menggunakan metode *Full Costing* pada UMKM di Desa Penglatan?

1.5 Tujuan penelitian

1. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan bagaimana UMKM dodol di Desa Penglatan selama ini melakukan perhitungan harga pokok penjualan (HPP).
2. Untuk menghitung harga pokok penjualan (HPP) dodol menggunakan metode *Full Costing* pada UMKM di Desa Penglatan.

1.6 Manfaat Hasil Penelitian

1. Manfaat Teoritis

- 1) Memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan di bidang akuntansi biaya, khususnya terkait penerapan metode *Full Costing* dalam perhitungan harga pokok penjualan pada sektor UMKM.
- 2) Menambah referensi dan literatur akademik mengenai studi kasus penerapan metode *Full Costing* dalam konteks industri rumah tangga berbasis tradisional dan budaya lokal.

2. Manfaat Praktis

- 1) Memberikan informasi dan pemahaman kepada pelaku UMKM dodol di Desa Penglatan mengenai pentingnya perhitungan harga pokok penjualan yang tepat sebagai dasar dalam menentukan harga jual produk.
- 2) Membantu UMKM dalam menerapkan metode *Full Costing* untuk meningkatkan akurasi perhitungan biaya produksi dan efisiensi usaha.
- 3) Menjadi dasar pertimbangan bagi pengambil kebijakan lokal (desa/daerah) dalam pengembangan dan pemberdayaan UMKM

berbasis budaya dan kuliner tradisional.

- 4) Mendukung upaya promosi dan penguatan citra dodol khas Penglatan sebagai produk unggulan yang memiliki nilai ekonomi dan budaya tinggi.

