

BAB I

PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang

Peningkatan pertumbuhan usaha kecil di Indonesia mengalami kenaikan setiap tahunnya, dapat dilihat melalui data yang diperoleh dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah pada periode 2018-2019, persentase jumlah usaha kecil mengalami kenaikan sebesar 3,01% setiap tahunnya (www.kemenkopukm.go.id). Terlihat bahwa UMKM juga sesuatu yang di anggap penting bagi Pemerintah Indonesia yang dapat kita lihat dari Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 mengenai Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) TEDO KOPI merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang pemanfaatan biji KOPI sebagai peluang usaha dengan memaksimalkan sumber daya manusia yang ada di wilayah sampang, sehingga memerlukan penetapan harga jual untuk biaya balik modal dan mengetahui proses perencanaan laba yang sesuai karena akan dipertanggung jawabkan untuk investor yang diperoleh dari hasil penjualan. Oleh karena itu dalam penentuan harga jual produk semua elemen dilibatkan agar tidak ada biaya yang telah dikeluarkan tidak terdeteksi. Para pelaku bisnis yakni investor harus mengetahui proses tercapainya BEP guna mengetahui perkembangan usahanya.

Harga pokok produksi sangat berperan dalam menentukan harga jual produk, sehingga harga jual yang ditawarkan oleh perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain. Dimana menurut (Setiadi, 2014) bahwa informasi harga pokok produksi dapat dijadikan titik tolak dalam menentukan harga jual yang

tepat kepada konsumen dalam arti yang menguntungkan perusahaan dan menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Menurut Hansen dan Mowen (dalam Nurlela & Rangkuti, 2017) harga pokok produksi terdiri atas biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. Harga jual juga merupakan salah satu faktor yang sering dipertimbangkan konsumen dalam menentukan sebuah pembelian. Tidak sedikit konsumen yang melihat harga dari suatu produk terlebih dahulu sebelum menentukan untuk membelinya.

Kebanyakan dari konsumen membandingkan produk serupa yang memiliki kualitas tidak berbeda jauh dan memiliki rasa yang sama melalui harga dari produk minuman tersebut. Karena membandingkan harga dapat membantu konsumen untuk mendapatkan keuntungan tersendiri dari sebuah produk dengan pengamatan yang sekecil - kecilnya. Proses penetapan harga jual suatu produk dihasilkan oleh suatu usaha bias berpengaruh dalam penjualan, produksi, pemasaran dan lain-lain. Awal mula paling mendasar dari analisis penetapan dapat menunjukkan adanya peningkatan atau penurunan angka penjualan. Laporan-laporan tersebut bisa meliputi laporan harian, bulanan, tahunan. Informasi yang ter cantum di laporan harian biasanya berupa data transaksi yang terjadi di setiap harinya begitu pula dengan laporan bulanan atau tahunan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Polla et al., 2018) variabel harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hasil tersebut berlawanan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Nurhayati, 2017) dimana variabel harga tidak berpengaruh positif dan signifikan

terhadap keputusan pembelian. Hal ini dapat membuat penjual memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal sesuai dengan kondisi yang ada. Keuntungan yang ada bisa digunakan untuk menggembalakan investasi hanya dapat diambil dari laba dan laba bisa didapat dari harga jual yang lebih besar dari jumlah biaya. Di samping itu, harga merupakan unsur pemasukan pemasaran yang bersifat fleksibel artinya dapat diubah dengan mudah dan cepat. Jadi, harga dapat disimpulkan bahwa nilai yang terkandung dalam suatu produk dapat ditukarkan dalam bentuk uang untuk mencapai laba dan tujuan umkm penjualan yang ingin diketahui agar mencapai BEP.

Analisis BEP mempunyai sebuah gambaran yang akan dijadikan sebagai pedoman dalam keputusan mengenai berapa besarnya penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, menghasilkan perencanaan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba yang diharapkan. Sehingga hubungan antara analisis BEP dalam sebuah perencanaan laba dapat digunakan menggunakan beberapa alat yakni menetapkan harga jual. Penulis melakukan penelitian menggunakan salah satu alat manajemen ini pada UMKM TEDO KOPI . Analisis impas (*Break Even Point*) juga merupakan suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain laba sama dengan nol). Dalam analisis *Break Even Point* memerlukan informasi mengenai penjualan dan biaya yang dikeluarkan. Laba bersih akan diperoleh bila volume penjualan mele

biaya yang harus dikeluarkan, sedangkan perusahaan akan menderita kerugian bila penjualan hanya cukup untuk menutup sebagian biaya yang dikeluarkan, dapat dikatakan dibawah titik impas. Analisis *Break Even Point* tidak hanya memberikan informasi mengenai posisi perusahaan dalam keadaan impas atau tidak, namun analisis *Break Even Point* sangat membantu manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan.

Tujuan analisis titik impas adalah untuk mengetahui tingkat aktivitas dimana pendapatan hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya. Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja, maka tidak akan muncul masalah break even dalam perusahaan tersebut. Masalah *Break Even Point* baru muncul apabila suatu perusahaan di samping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

Adapun biaya yang termasuk golongan biaya variabel pada umumnya adalah bahan mentah, upah buruh langsung (*direct labor*), komisi penjualan. Sedangkan yang termasuk golongan biaya tetap pada umumnya adalah depresiasi aktiva tetap, sewa, bunga utang, gaji pegawai, gaji pimpinan, gaji staf *research*, dan biaya kantor. Analisis *Break Even Point* berguna apabila beberapa asumsi dasar dipenuhi. Dalam kenyataan yang sebenarnya lebih banyak asumsi yang tidak dapat dipenuhi. Namun demikian perubahan asumsi ini tidak mengurangi validitas dan kegunaan analisa BEP sebagai suatu alat bantu pengambilan

keputusan. Hanya saja diperlukan suatu modifikasi tertentu dalam penggunaannya.

Manfaat analisis *Break Even Point* sangat banyak, namun secara umum adalah untuk mengetahui titik pulang pokok dari sebuah usaha. Dengan diketahuinya titik pulang pokok, manajemen dapat mengetahui harus memproduksi atau menjual pada jumlah berapa unit agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Kelemahan dari analisa *Break Even Point* antara lain bahwa hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual. Jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualannya (*sales mix*) akan tetap konstan. Jika dilihat di jaman sekarang ini bahwa perusahaan untuk meningkatkan daya saingnya mereka menciptakan banyak produk, jadi sangat sulit dan ada satu asumsi lagiyaitu harga jual persatuan barang tidak akan berubah berapa pun, jumlah satuan barang yang dijual, atau tidak ada perubahan harga secara umum.

Agar menghasilkan produk yang bermanfaat dan memiliki harga jual yang kompetitif, faktor yang mempengaruhi pembentukan harga jual pada UMKM adalah ketersediaan bahan baku dan harga bahan baku. Pemilik usaha harus menghasilkan produk yang berkualitas sangat baik agar dapat diterima di pasaran. Jika langkah tersebut terlaksana dengan sangat baik, maka akan membantu tercapainya harga jual yang efisien agar dapat memberikan kepuasan bagi pemilik usaha dan konsumen. Cara yang baik untuk memperluas usaha yaitu dengan menganalisis pendapatan atas penjualan dan biaya yang digunakan untuk dapat menghasilkan laba sesuai harapan. Semakin laba mengalami peningkatan maka penjualan produk akan mengalami peningkatan. Suatu kualitas

dan kuantitas dari produk barang maupun jasa yang dihasilkan mempengaruhi peningkatan penjualan, oleh karena itu harus lebih diperhatikan.

Namun kenyataannya UMKM TEDO KOPI masih membutuhkan analisis menetapkan harga jual yang baik untuk mencapai BEP berapa lama dan perencanaan laba yang diharapkan. Dikarena sering didapati bawah suatu usaha seringkali tidak melakukan perencanaan dengan matang Permasalahan yang terjadi apalagi perencanaan laba yang kurang matang dan masih berupa esstimasi laba. Hal ini membuat penulis tertarik dalam menggunakan analisis menetapkan harga jual untuk mencapai BEP dengan metode *cost plus pricing* dan perencanaan laba sebagai sarana untuk dilakukan penelitian. Dalam menjalankan usahanya UMKM TEDO KOPI akan menemui berbagai hambatan, mengalami perubahan biaya produksi, jumlah produksi, dan harga. Kondisi tersebut akan mempengaruhi titik impas BEP (*Break Even Point*) dan perencanaan laba.

1.2.Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang yang telah diuraikan diatas, yang menjadi pokok permasalahan yaitu:

1. Bagaimana analisis harga pokok produksi pada penetapan harga jual?
2. Apakah BEP dan perencanaan laba bisa menentukan harga jual?

1.3.Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini memiliki tujuan yaitu:

1. Untuk menganalisis harga pokok produksi pada penetapan harga jual.

2. Untuk menganalisis BEP dengan metode perhitungan dalam menentukan harga jual dengan proses UMKM untuk mencapai BEP dan mengetahui perencanaan laba.

1.4. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari penulisan ini adalah sebagai berikut:

1.4.1. Manfaat Teoritis

Peneliti diharapkan lebih mengembangkan ilmu akuntansi manajemen dengan memberikan wawasan baru dan lebih luas mengai analisis menetapkan harga pokok produksi dan harga jual untuk mengetahui BEP dan perencanaan laba dengan memberikan informasi baru yang berebda dengan penelitian yang lainnya, sehingga dapat digunakan sebagai bahan penelitian lebih lanjut bagi peneliti yang ingin mengetahui BEP dan menemukan penemuan baru memberikan informasi.

1.4.2. Manfaat Praktis

1. Bagi Peneliti

Peneliti dapat menerapkan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan dan menambah wawasan maupun pengalaman, serta belajar sebagai praktisi dalam menganalisa suatu masalah dalam penelitian dan dapat mengambil kesimpulan.

2. Bagi UMKM

Diharapkan penelitian ini bahan masukan yang berguna khususnya tentang analisis penentuan harga jual produk yang tepat. Penelitian ini dapat berguna bagi UMKM mengenai citra merk, harga dan promosi menjadi kriteria bagi konsumen untuk memilih kopi pada

TEDO KOPI, sehingga dapat berguna menyusun kebijakan pemasaran bagi UMKM.

3. Bagi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi dan wawasan bagi penelitian selanjutnya yang memiliki konteks serupa.

1.5.Fokus Penelitian dan Keterbatasan

Fokus Penelitian berdasarkan tema yang diangkat adalah tema tentang eksplorasi adalah tema perumusan penelitian yang bertujuan untuk mencari kemungkinan-kemungkinan ditemukannya sesuatu hal yang diinginkan dan biasanya mempunyai nilai ilmu pengetahuan yang besar dan bermanfaat bagi objek penelitian yang diangkat manfaat lainnya adalah studi kualitatif sekaligus membatasi penelitian guna memilih mana data yang relevan dan mana data yang tidak relevan. (Sugiyono, 2017) pembatasan dalam penelitian kualitatif lebih didasarkan pada tingkat kepentingan, urgensi dan reabilitas masalah yang akan dipecahkan. Penelitian ini difokuskan meliputi:

1. Bagaimana memperoleh data penjualan yang akurat untuk menetapkan harga jual produk
2. Bagaimana proses UMKM untuk mencapai *Break Even Point* (BEP)

Keterbatasan dari sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Data primer adalah pengambilan data dengan instrumen pengamatan, wawancara, catatan lapangan dan penggunaan dokumen. Sumber data primer merupakan data yang diperoleh langsung dengan teknik wawancara informan. Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2015) Sumber

data primer meliputi konsumen yang berkunjung. Lokasi Penelitian di TEDO KOPI ini mengambil lokasi di jalan Selong Permai Perumahan Trunojoyo Blok Barat, Sampang, Jawa Timur. Terletak dibagian dalam pojok perumahan bersebelahan dengan view sawah yang indah itu menjadi daya tarik sendiri bagi pengunjung atau customer. Waktu Penelitian akan dilaksanakan selama kurang 2 hari karena keterbatasan waktu dan sudah ditemukan jawaban yang tepat untuk pertanyaan penelitian. Penelitian ini dilaksanakan tanggal 16 November 2021.