

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia masih termasuk dalam kategori negara yang berkembang dan dapat diukur melalui perkembangan dunia pasar modal serta industri sekuritas negara. Persaingan di dunia usaha sangat pesat yang menyebabkan setiap perusahaan berupaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya (Nurazhari & Dailibas, 2021). Tujuan dibentuknya suatu usaha adalah mencapai laba yang maksimal dengan pengeluaran biaya minimal. Salah satu masalah yang sering dihadapi perusahaan manufaktur yaitu dalam penetapan harga jual produk karena harga jual yang terlalu tinggi akan menurunkan daya beli konsumen, sebaliknya harga jual yang terlalu rendah akan mempengaruhi pendapatan perusahaan, yang artinya berpengaruh terhadap laba dan kinerja perusahaan. (Satriani & Kusuma, 2020)

Perusahaan merupakan organisasi yang mempunyai berbagai tujuan baik jangka Panjang maupun jangka pendek untuk mencapai laba optimal. Perusahaan besar berperan sebagai penerima hasil usaha kecil mikro dan menengah (UMKM) dimana UMKM pada akhirnya akan terdorong melakukan pengembangan kualitas produk, tingkat teknologi, tingkat pelayanannya an tingkat laba (Siskawati & Setiawan, 2021). Pencapaian laba dirasa penting karena berkaitan dengan berbagai konsep akuntansi antara lain berkesinambungan perusahaan (*going concern*) dan perluasan perusahaan, serta mengembangkan usahanya ketingkat yang lebih tinggi atau ketingkat yang lebih baik. Untuk menjamin agar usaha perusahaan mampu menghasilkan laba, maka

manajemen perusahaan harus merencanakan dan mengendalikan dengan baik dengan dua factor penentu laba yaitu pendapatan dan biaya.

Ukm sering dihadapkan pada berbagai resiko yang bersumber pada penetapan harga jual. Kendala yang dihadapi dalam penetapan harga jual hingga ketingkat yang optimal adalah persoalan ketersediaan sumber dana dan biaya dari dana yang bersangkutan. Memperhitungkan harga jual harus disertai dengan perhitungan harga pokok penjualan yang tepat agar tidak mengalami kerugian. Dalam situasi kenaikan harga bahan baku dan penolongnya, maka strategi hargalah yang dilakukan agar usaha bisa terus berjalan. (Sululing & Asharudin, 2016).

Biaya-biaya produksi harus dicatat dengan baik dan dihitung dengan benar sehingga dapat menghasilkan harga pokok produk yang tepat. Biaya produksi yang tidak terkendali akan menyebabkan harga pokok terlalu tinggi, yang selanjutnya akan menurunkan daya saing produk dan akhirnya dapat menurunkan laba.

Penetapan harga pokok produksi pada sebagian besar UMKM masih menggunakan metode konvensional. Penetapan harga pokok produksi dengan metode konvensional sebenarnya dapat digunakan sebagai metode yang akurat dalam menetapkan harga pokok produksi namun perhitungan dengan metode konvensional hanya dapat digunakan untuk produksi satu jenis barang saja, karena hanya akan memfokuskan pada biaya yang timbul saja, oleh karena itu untuk perhitungan produk yang lebih dari satu jenis diperlukan perhitungan yang lebih akurat. (Tia Soraya & Septiana, 2018) . UMKM harus memiliki kebijakan dan strategi dalam menentukan harga pokok produksi dan harga jual yang

dihasilkan oleh usaha untuk mendapatkan laba optimal. Akuntansi biaya dalam perhitungan ini berperan menetapkan, menganalisis, dan melaporkan pos-pos biaya yang mendukung laporan keuangan.

Penetapan harga pokok produksi adalah salah satu yang berperan besar dalam keberhasilan bisnis, terutama perusahaan yang bergerak dibidang penjualan barang dan produk. Perusahaan dalam menetapkan dapat dilakukan dengan berbagai cara salah satunya adalah dengan menambahkan presentase tertentu dari biaya pada semua barang dalam produk. Dalam penetapan harga jual, pengelola usaha harus membuat tujuan penetapannya terlebih dahulu. (Sululing & Asharudin, 2016)

Tujuan penetapan harga jual yang tepat adalah untuk meningkatkan penjualan, memperbaiki dan mempertahankan *market share*, memperhatikan permintaan, mengusahakan mengembalikan investasi dengan pencapaian laba secara maksimal dan menentukan laba-rugi periode yaitu melalui proses mempertemukan harga pokok barang dijual dengan hasil penjualan dalam satu periode akuntansi. Perusahaan ingin menetapkan harga jual yang dapat menutupi sebuah biaya untuk produksi, distribusi, penjualan produk dan memberikan laba yang wajar bagi usaha dan resikonya.

Perhitungan harga pokok penjualan sangatlah penting. Selain digunakan sebagai dasar penentuan tingkat laba, penilaian efisiensi usaha, juga pengalokasian harga pokok produksi yang tepat akan membantu perusahaan dalam menetapkan harga pokok penjualan yang tepat pula. (Soraya & Septiana, 2018). Harga pokok penjualan yaitu biaya pembuatan atau harga pembelian yang melekat pada produk barang jadi yang dikirim dari pemasok ke pelanggan (Muryati

& Susilo, 2021). Penetapan harga jual yang tidak tepat akan dapat berpengaruh negative terhadap laba perusahaan. Setiap aktivitas bisnis selalu mengharapkan laba yang optimal pada waktu tertentu (Siskawati & Setiawan, 2021). Laba adalah kenaikan asset dalam suatu periode akibat kegiatan produktif yang dapat dibagi atau didistribusikan kepada kreditor, pemerintah, pemegang saham tanpa mempengaruhi keutuhan ekuitas pemegang saham semula (Sululing & Asharudin, 2016). Salah satu usaha yang cukup menguntungkan adalah usaha batik.

Penelitian yang dilakukan oleh (Soraya & Septiana, 2018) juga memiliki latar belakang yang sama yaitu dalam menentukan harga jualnya masih menggunakan metode konvensional tanpa memperhitungkan beberapa komponen biaya dalam produksi seperti adanya biaya penyusutan dan perawatan mesin produksi. Hasilnya terdapat selisih metode perusahaan dengan metode *full costing*. Perbedaan tersebut disebabkan karena di dalam perhitungan harga pokok perusahaan terdapat komponen biaya overhead pabrik yang belum dibebankan. Biaya yang belum dibebankan diantaranya biaya pemeliharaan dan biaya penyusutan aktiva.

Alasan peneliti memilih harga pokok penjualan adalah karena harga pokok penjualan yang menjadi tolak ukur suatu kelangsungan hidup sebuah umkm atau suatu perusahaan dan juga penting untuk menentukan harga jual. Karena dengan menentukan harga pokok penjualan dapat diketahui berapa besar biaya yang dikorbankan atau diproduksi sehingga berpengaruh terhadap laba yang diperoleh.

Usaha Batik Walingi merupakan usaha kerajinan batik rumahan yang memiliki produk kualitas baik dan banyak motif yang beragam sehingga bisa menyesuaikan keinginan

pelanggan. Pada usaha Batik Walingi memiliki sistem *pre order* dimana para *buyer* bisa menentukan pola maupun warna yang diinginkan dan juga ada pula yang mengirimkan gambaran pola sendiri untuk dibuatkan kain batik sesuai yang diinginkan. Dalam penetapan harga jualnya pun Batik Walingi masih menggunakan cara yang sederhana dalam mengelompokkan harga pokok produksinya untuk mencapai harga jual yang sesuai. Hal ini akan mempengaruhi penetapan harga pokok penjualan produk yang dihasilkan (Sidevi, 2019).

Permasalahan dalam penetapan harga jual tersebut menjadi pemicu terhadap penurunan laba yang diperoleh Batik Walingi. Dengan demikian, penelitian ini dilakukan dengan pertimbangan bahwa penetapan harga jual merupakan masalah penting bagi setiap perusahaan dagang, karena baik buruknya akan mempengaruhi langsung terhadap laba yang dicapai perusahaan.

## 1.2. Rumusan Masalah

Bagaimana perbandingan harga pokok penjualan metode *Full Costing*, metode *variable costing* dengan metode sederhana terhadap laba pada Usaha Batik Walingi Blitar?

## 1.3. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui dan menganalisis perbandingan harga pokok penjualan metode *full costing*, metode *variabel costing* dengan metode sederhana terhadap laba pada Usaha Batik Walingi Blitar.

## 1.4. Manfaat Penelitian

### 1.4.1 Bagi Pengusaha

Hasil penelitian ini dapat digunakan oleh pengusaha dan pihak yang berkepentingan sebagai dasar untuk pengambilan

keputusan, sumber informasi, dalam menyelesaikan permasalahan yang berkaitan dengan penetapan harga pokok penjualan terhadap laba perusahaan.

#### 1.4.2 Bagi Universitas

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai tambahan referensi khususnya mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya di dalam melakukan penelitian di masa yang akan datang dengan permasalahan-permasalahan terkait dengan analisis penetapan harga pokok penjualan terhadap laba perusahaan.

#### 1.4.3 Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan mampu menjadi referensi serta bahan pertimbangan pembaca, pengusaha dan pihak yang terkait dalam menganalisis penetapan harga pokok penjualan menggunakan metode *full costing*, metode *variabel costing* dengan metode sederhana terhadap laba pada suatu perusahaan.

#### 1.5. Fokus Penelitian dan Keterbatasan

Penelitian ini difokuskan pada perbandingan metode *full costing* dan *variabel costing* dengan metode sederhana yang diterapkan oleh usaha Batik Walingi. Pembatasan dalam penelitian kualitatif ini didasarkan pada tingkat kepentingan masalah yang dihadapi seperti penetapan harga pokok penjualan.