

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Suatu industri memegang peranan penting dalam pengembangan usaha dan merupakan bagian dari suatu negara yang dipertimbangkan dan dapat menjamin terjadinya berlangsungnya proses pengembangan usaha dalam jangka waktu yang cukup panjang maupun jangka pendek. Industri ini mungkin juga diperlukan untuk membantu pemerintah meningkatkan pendapatan setiap per kapita negara, jika sektor usaha yang menguntungkan tumbuh cepat per waktu, yang ditandai dengan peningkatan jumlah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Di Indonesia, keberadaan hadirnya bisnis UMKM sangat membantu dalam proses menguntungkan, selain itu untuk mendorong jalannya perekonomian, UMKM menghasilkan lapangan kerja sehingga dapat mengurangi pengangguran di Indonesia. (UMKM) merupakan perusahaan yang memiliki peran penting dalam perdagangan, baik dari segi penciptaan lapangan kerja maupun pengurangan jumlah pengangguran (Hamidah *QR*, Pambudi *AT*, Mujahidah, 2019). UMKM saat ini menempati posisi penting dalam perdagangan negara dan pembangunan dan pembangunan sosial (Oteniya, *AM*, Sadiku, *MNO*, dan Musa, 2019).

Kondisi yang terjadi saat di masa COVID-19, termasuk Indonesia. Dampak pandemi berhasil mempengaruhi aktivitas dalam bidang UMKM yang saat ini bergerak dalam membantu meningkatkan proses perekonomian. Faktanya proses bisnis ekonomi di Indonesia saat ini semakin buruk dan juga perekonomian Indonesia masuk kategori dalam masa sulit (Soleha, 2020). Banyak UMKM yang terpaksa menutup usahanya atau tidak beroperasi karena perusahaan tidak lagi siap menanggung banyak biaya produksi. Pandemi COVID-19 telah menyebabkan laba usaha turun secara signifikan karena biaya produksi tetap terus berjalan atau mungkin meningkat sementara dengan berjualan secara *online* sedangkan penjualan di toko-toko tetap menurun. Biaya usaha yang meningkat

selama pandemi adalah biaya bahan material, transportasi, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya lainnya. Mendukung hasil survei dari fasilitas riset Ekonomi LIPI, ditemukan bahwa di masa pandemi, 94,69% perusahaan mengalami proses penurunan penjualan. Didukung segala macam terjadinya sistem skala usaha, penurunan penjualan cukup 75% yang telah dialami oleh 49,01% usaha bidang ultra mikro, 43,3% usaha bidang mikro, 40% usaha bidang kecil, dan 45,83% usaha menengah (Fasilitas Riset Ekonomi LIPI, 2020).

Menghadapi kondisi pandemi COVID-19 UMKM wajib ikut serta memiliki perencanaan yang matang, terutama mengacu pada strategi untuk meningkatkan sistem penjualan, mengalokasikan dan menghitung biaya produksi yang dapat berjalan tepat. Berbagai upaya yang dilakukan dengan harapan agar usaha tersebut tetap dapat berkembang secara berkelanjutan dan tetap menghasilkan keuntungan yang maksimal. Meskipun keuntungan maksimal bukanlah tujuan yang harus dimiliki oleh sebuah usaha untuk meningkatkan manajemen perusahaan agar berjalan lancar dan seimbang adalah dengan meningkatkan kadar perusahaan. Meningkatkan nilai usaha dan menjaga usaha agar tetap berjalan tanpa perlu ada hambatan bukanlah hal yang mudah. Persaingan dalam jenis kualitas produk, bagian pasar, sirkulasi dan lain sebagainya terus saja berkelanjutan. Untuk itu, berbagai upaya akan tetap dilakukan agar tetap kompetitif dalam kondisi apapun. Salah satu perhatian utama bagi industri adalah untuk tetap memproduksi dan membuat produk dengan kualitas yang baik dan harga terjangkau oleh konsumen. Harga yang terjangkau menjadi faktor yang sangat penting dan menjadi perhatian utama di masa pandemi ini karena daya beli konsumen sangat tertentu.

Biaya produksi diperlukan untuk memasok barang. Biaya produksi adalah biaya-biaya yang dianggap melekat pada barang dagangan, termasuk biaya-biaya baik secara langsung maupun tidak langsung yang akan diidentikkan dengan menjalankan segala macam jenis bidang kegiatan pada pengolahan bahan baku menjadi produk bersifat jadi (Harnanto, 2017). Biaya produksi dalam kasus UMKM *Baby Shoes* menggunakan metode *job order costing* atau harga pokok pesanan. *Cost Of Goods Production Baby Shoes* yang memikirkan semua biaya produksi yang diselesaikan dalam waktu tertentu (Hansen, 2019). Sementara itu,

Mulyadi berpendapat bahwa *Cost Of Goods Production Baby Shoes* dapat berupa sejumlah biaya yang dikeluarkan untuk mengolah bahan mentah menjadi produk jadi yang mampu dijual (Mulyadi, 2016). Perhitungan *Cost Of Goods Production Baby Shoes* harus tepat dan akurat karena perhitungan yang tidak akurat menyebabkan penentuan harga permintaan barang dagangan juga menjadi tidak akurat. Hasil perhitungan *Cost Of Goods Production Baby Shoes* yang tinggi karena kesalahan dalam perhitungan akan menyebabkan harga yang diminta sangat tinggi. Konsumen akan merasakan dampak yang sulit dan juga merugikan akibatnya adanya daya bali yang beralih dari sebuah produk lain dengan melihat kualitas dan jenis barang tersebut demi memperoleh harga yang jauh lebih murah.

Hal ini menyebabkan penjualan mengakibatkan adanya penurunan yang tidak dapat dihindari terjadinya kerugian. Jika hasil perhitungan *Cost Of Goods Production Baby Shoes* yang tidak tinggi karena bukan kesalahan dalam perhitungan maka akan menyebabkan harga yang diminta menjadi relatif standar. Konsumen tidak akan kesulitan dalam daya beli dan tidak akan beralih ke produk lain yang sejenis dengan kualitas yang setara. Hal ini tidak akan menyebabkan penjualan mengalami penurunan dan tidak terjadi kerugian (Elena, 2018).

Menetapkan *Cost Of Goods Production Baby Shoes* secara akurat dan cermat merupakan salah satu bidang yang memiliki banyak manfaat pada sistem dan tujuan pelaksanaan akuntansi. (Sujarweni, 2015), akuntansi adalah segala macam informasi penting mengenai hal-hal terkait yang membahas tentang biaya produksi sehingga dapat digunakan untuk mencapai kepentingan dalam segi kegiatan manajemen sebuah perusahaan, biaya tenaga kerja bersifat langsung, bersifat *overhead* pabrik, penyimpanan langsung, dan penjualan produk bersifat jadi. Dalam akuntansi ada 2 (dua) cara produksi yang biasanya dilakukan oleh perusahaan dan hal ini seringkali sangat erat kaitannya dengan pengumpulan biaya produksi, yaitu produksi yang dilakukan bersumber pada pesanan dan produksi secara proses atau massa. Bagi perusahaan yang melakukan produksi, pengumpulan nilai produksi didukung dengan metode penetapan biaya pesanan. Sedangkan produksi dilakukan secara proses atau massal, pengumpulan nilai produksi dilakukan dengan metode *job order costing* (Handayani, Winarni, 2020).

Anggaran *Cost Of Goods Production* yang tidak pasti akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan (M. W. Dewi & Muryati, 2017). Nilai *Cost Of Goods Production* yang tinggi berakibatkan jumlah yang tidak pasti menyebabkan harga yang diminta menjadi tinggi. Harga yang tinggi mengakibatkan konsumen kesulitan dalam daya beli, sehingga mereka akan beralih ke perusahaan lain dengan penjualan produk barang yang setara, apalagi dengan harga yang terjangkau oleh konsumen dan kualitas produk yang standar. Penjualan tersebut menjadi lebih rendah dan kerugian tidak dapat dihindari. Demikian juga harga yang diminta terlalu rendah, yang berakibatkan oleh anggaran *Cost Of Goods Production* yang tidak akurat, sehingga profit menyusut. Mengenai hal tersebut para usaha membuat banyak pilihan melalui biaya produksi, akurasi dalam anggaran sangat penting akibat kesalahan kecil dapat berdampak besar pada keuntungan perusahaan (Stoenoiu & Cristea, 2018). Perhitungan harga produk pesanan oleh UMKM Amira adalah dengan membagi jumlah total biaya yang dikeluarkan dengan jumlah produk yang diproduksi tanpa mengelompokkan secara benar biaya harga yang dikeluarkan dalam memproduksi pesanan. Meskipun ada kalanya kualitas lebih unggul dari biaya, namun tetap saja bahwa harga menjalankan peran penting dalam keputusan untuk mendapatkan suatu barang.

Biaya merupakan hal penting dalam kelangsungan usaha karena biaya mempengaruhi laba jeins usaha dan juga posisi dalam bidang keuangan perusahaan (Tjiptono, 2016). Beraneka macam strategi yang digunakan pada penetapan harga tersebut dipilih langsung oleh pihak yang bergerak dalam bidang UMKM tergantung pada target yang hendak langsung dicapai adanya proses penetapan biaya tersebut. Harga permintaan atau penetapan biaya mungkin merupakan sistem manajemen perusahaan yang biasa menentukan harga dasar yang tepat untuk suatu barang dan jasa dan termasuk dalam harga permintaan mungkin merupakan strategi yang melibatkan potongan biaya, pembayaran biaya transportasi, dan berbagai bentuk tipe variabel terkait (Kotler, 2016).

Penetapan biaya permintaan merupakan salah satu kebutuhan dalam menghitung *Cost Of Goods Production*. Begitu juga dikemukakan oleh Mulyadi bahwa tujuan penghitungan *Cost Of Goods Production* merupakan untuk

menghitung harga permintaan produk, meninjau keyakinan biaya produksi, menghitung margin atau kerugian laba kotor secara periodik, menetapkan nilai persediaan produk jadi dan penerapan pada metode yang disajikan dalam neraca (Mulyadi, 2016). Ada tiga target penetapan biaya yang diminta, yaitu: *Profit oriented*, *Sales oriented*, dan *Status-quo oriented*. *Profit oriented* adalah sikap perusahaan yang berhasil dalam menetapkan harga semaksimal mungkin guna mencapai keuntungan luar biasa. Selama upaya ini, mereka mengevaluasi permintaan dan biaya yang menyertai harga alternatif dan memilih nilai yang akan memaksimalkan keuntungan, pendapatan, atau kecepatan pengembalian investasi. Berorientasi penjualan (*sales oriented*) dinyatakan dalam bidang volume sistem penjualan dan juga pangsa pasar sebagai bagian dari motivasi untuk membuat pertumbuhan penjualan atau untuk menjaga tingkat penjualan saat ini. Sedangkan *quo oriented* adalah penetapan harga jual dengan target bersifat taktis yang mendorong terjadinya segala macam persaingan pada sistem faktor selain menggunakan harga agar tetap berjalan lebih kompetitif dan juga dapat dimanfaatkan untuk menghindari terjadinya perselisihan harga dengan beberapa pesaingannya. (Michael Colin Cant, Jan Wiid, 2016).

Diantara UMKM yang tetap mempertahankan usahanya di masa pandemi COVID-19 adalah UMKM Amira yang berada di kawasan Sukapura Jakarta Utara dan bergerak di bidang industri pembuatan sepatu bayi, pakaian bayi & anak, peralatan bayi dan lain sebagainya. Walaupun disaat pandemi COVID-19 penghasilan UMKM Amira sangat menurun drastis pada tahun 2020 hingga pendapatan keuntungan hanya 10-15%. Produksi massal perusahaan tujuannya adalah untuk persediaan sehingga cara untuk menghitung nilai produk menggunakan *job order costing*. Metode harga pokok pesanan (*method job order costing*) adalah suatu metode pengumpulan biaya produksi untuk menentukan harga pokok produksi pada perusahaan atas dasar pesanan. UMKM harus berusaha melakukan suatu teknik dengan mengajukan harga jual yang terjangkau namun dengan kualitas yang baik. Supaya pertumbuhan usaha dapat berkembang, harus didukung oleh sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas dan handal. Rendahnya sumber daya manusia dapat menyebabkan eksistensi UMKM terlambatnya upah atau gaji menunjukkan kinerja yang menurun. Di masa

pandemi ini, Amira harus lebih berhati-hati dalam mempersiapkan sumber daya manusia supaya dapat mempertahankan usahanya, termasuk mempersiapkan keahlian mereka dengan berinovasi membuat sepatu dengan model baru dan perhitungan *Cost Of Goods Production Baby Shoes* yang benar dan akurat. Bahwa kenyataannya banyak UMKM dalam perhitungan *Cost Of Goods Production Baby Shoes* hanya melakukan perhitungan terhadap perkiraan atau estimasi dan tidak mendukung penerapan akuntansi yang tidak tepat. Untuk itu, yang terpenting adalah bagaimana UMKM dapat menghitung *Cost Of Goods Production Baby Shoes* dengan benar, akurat, dan cermat agar sering diperoleh harga jual yang kompetitif dengan tujuan memperoleh keuntungan sebesar-besarnya agar kinerja industri tetap dapat meningkat.

Berdasarkan observasi penelitian ini menjelaskan bahwa nilai produk yang diproduksi tidak berpengaruh serius terhadap harga yang diminta karena ada komponen lain yang mempengaruhi proporsi pesanan dan oleh karena itu persentase keuntungan yang diinginkan. Semakin banyak jumlah pesanan, semakin tinggi nilai perhitungan produk, sedangkan persentase keuntungan semakin rendah (Sukresna, 2017). Berdasarkan observasi pada UMKM Amira mengenai pemasaran menggunakan strategi promosi di sosial media, mengadakan bazar, dan *car free day*. UMKM Amira juga menggunakan cara yang hampir mirip dengan metode harga pokok pesanan (*method job order costing*) yaitu dengan membebankan seluruh biaya produksi yang dikeluarkan untuk memasok produk meliputi biaya pokok, biaya tenaga kerja, biaya bahan penolong, dan biaya *overhead* pabrik.

Berdasarkan hal ini penulis penelitian UMKM tertarik untuk mengetahui perbandingan perhitungan UMKM *Baby Shoes* Amira dengan teori akuntansi dalam menentukan harga pokok produksi dengan mengambil judul "Penerapan *Cost Of Goods Production Baby Shoes* dengan Menggunakan *Job Order Costing Method* Pada Studi UMKM Amira Sukapura Jakarta Utara"

1.2. Perumusan Masalah

1. Bagaimana Implementasi Penentuan *Cost Of Goods Production* dengan menggunakan *Job Order Costing* pada UMKM?

2. Bagaimana Implementasi Penentuan *Cost Of Goods Production* dengan menggunakan metode Proses *Costing* pada UMKM?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk Mengungkap Implementasi Penentuan *Cost Of Goods Production* Dengan Menggunakan Metode *Job Order Costing* Pada UMKM.
2. Untuk Mengungkap Implementasi Penentuan *Cost Of Goods Production* Dengan Menggunakan Metode Proses *Costing* Pada UMKM.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi Investor

Sebagai para investor mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan dan bekerjasama dengan UMKM untuk menjalankan usahanya semakin maju dan berkembang secara pesat.

2. Bagi Pemerintah

Upaya pemerintah memajukan UMKM di Indonesia untuk meningkatnya perekonomian di Negara Indonesia.

3. Bagi Akademisi

Wujud nyata dari dukungan dari perguruan tinggi adalah memberikan ilmu kewirausahaan. Bukan hanya berupa teori namun juga dalam pengaplikasiannya. Dengan demikian mahasiswa akan mendapat pengalaman yang nyata dan memahami seluk beluk dunia usaha. Pengalaman tersebut yang nantinya dapat dimanfaatkan untuk membantu pengusaha kecil dan menengah dalam mengelola dan mengembangkan usahanya.