

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri memiliki peranan yang sangat penting didalam suatu pembangunan dan menjadi salah satu sektor penting dalam suatu negara yang diperhitungkan karena dapat menjamin kelangsungan suatu proses pembangunan baik jangka panjang maupun jangka pendek. Industri juga diharapkan dapat membantu pemerintah didalam peningkatan pendapatan per kapita negara. Perkembangan sektor industri kian pesat setiap tahunnya ditandai dengan semakin banyaknya bermunculan usaha-usaha industri mulai mulai dari skala mikro, kecil sampai menengah (UMKM). Di Indonesia keberadaan UMKM sangat membantu pertumbuhan ekonomi, selain menggerakkan roda perekonomian UMKM juga menciptakan lapangan pekerjaan sehingga mengurangi jumlah pengangguran di Indonesia. Sebagaimana disampaikan oleh (Rudjito, 2019) bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang mempunyai peranan penting dan dalam perekonomian Negara Indonesia, baik dari sisi lapangan kerja yang tercipta maupun dari sisi jumlah usahanya. UMKM saat ini menduduki posisi yang sangat penting dalam perekonomian negara khususnya pembangunan bidang ekonomi dan pembangunan sosial.

Masalah pengendalian biaya produksi merupakan sesuatu yang penting untuk pengendalian produksi, tidak hanya bagi pelaku usaha menengah namun penting juga bagi seluruh pelaku usaha khususnya bagi jenis Usaha Mikro Kecil Menengah. Dalam hal ini Manajemen memiliki peranan penting dalam hal pengendalian biaya produksi dimana efektifitas pengendalian biaya produksi dinilai dari kemampuan pusat biaya dalam mencapai volume produksi yang diharapkan pada tingkat kualitas tertentu (Massie et al., 2018). Dengan demikian sangat diperlukan adanya pengendalian dari biaya produksi yang berfungsi untuk mengevaluasi apakah metode yang selama ini dijalankan oleh perusahaan sudah sesuai dengan standar akuntansi.

Perhitungan harga pokok produksi sangatlah penting bagi suatu perusahaan, karna penentuan perhitungan harga pokok produksi yang tepat dapat membantu memberikan efisiensi bagi perusahaan, sehingga perusahaan dapat bisa tepat sasaran dalam menentukan biaya-biaya apa saja yang dikeluarkan dalam produksi dari masing-masing produknya, selain itu hal tersebut dapat

berpengaruh pada tingkat perkembangan suatu perusahaan. Disamping itu penulis mengambil latar belakang harga pokok produksi ini karena adanya fenomena pembangunan perumahan yang cukup berkembang pesat pada daerah Mustika Jaya, Bekasi. Banyak dibangun perumahan-perumahan baru di lokasi tersebut, sehingga hal demikian mengakibatkan banyaknya pesaing-pesaing bisnis yang juga bergerak dibidang industri mebel mulai semakin meningkat. Sehingga perusahaan sangat perlu untuk melakukan evaluasi terkait metode yang selama ini telah dijalankan, agar dapat menentukan harga jual yang sesuai. Dengan demikian perusahaan bisa lebih mampu bersaing dengan para kompetitor yang lainnya, baik dalam segi kualitas produknya maupun kuantitasnya dari pesanan yang masuk. Hal tersebut tentu saja berdampak pada perhitungan harga jual yang dapat berpengaruh pada profit yang akan dihasilkan oleh perusahaan tersebut.

Terlebih di era yang saat ini dirasakan, Soleha (2020) mengungkapkan dalam Jurnalnya Saat ini kondisi dunia sedang dilanda pandemi COVID-19 termasuk negara Indonesia. Dampak yang ditimbulkan dari pandemi sangat mempengaruhi aktifitas UMKM yang tengah bergeliat didalam membantu meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Faktanya pertumbuhan ekonomi di Indonesia pada saat ini kian memburuk dan perekonomian Indonesia sudah masuk dalam Kategori resesi. Banyaknya UMKM yang terpaksa harus tutup usaha atau tidak beroperasi lagi dikarenakan perusahaan sudah tidak mampu lagi menanggung biaya produksi, selain itu banyak juga perusahaan yang terpaksa harus tutup dikarenakan berkurangnya jumlah pesanan dan penjualan yang disebabkan oleh menurunnya aktivitas produksi yang signifikan sehingga mengakibatkan biaya produksi tetap atau bahkan meningkat sementara penjualan menurun.

Menyikapi situasi pandemi tersebut UMKM harus memiliki perencanaan yang cukup matang khususnya terkait dengan perencanaan strategi meningkatkan penjualan, pengalokasian dan perhitungan biaya produksi yang tepat. Baik dalam hal meningkatkan nilai perusahaan maupun dalam hal mempertahankan agar bisnis dapat terus berjalan seperti yang di harapkan, namun hal demikian bukanlah sesuatu yang mudah. Persaingan tanpa kualitas produk, pangsa pasar, distribusi dan lain sebagainya terus saja terjadi. Terlebih bila harga jual yang ditetapkan perusahaan kurang tepat, hal tersebut tentu dapat berakibat fatal pada keuangan serta dapat mempengaruhi kelanjutan usaha tersebut. Contohnya terjadinya kerugian secara terus menerus atau bisa juga dikarenakan banyaknya produk yang menimbun dikarenakan kemacetan dalam proses pemasaran. Untuk itu berbagai upaya akan terus dilakukan agar tetap dapat bersaing dalam kondisi apapun serta

perusahaan juga harus mampu dalam menetapkan harga jualnya secara tepat, karena harga sendiri merupakan suatu bauran pemasaran yang bersifat penting dalam bauran pemasaran dalam pendapatan dan pengeluaran. Salah satu yang menjadi perhatian khusus bagi industri adalah tetap melakukan produksi dan menciptakan produk dengan kualitas terbaik namun harga jual yang dapat dijangkau oleh konsumen. Harga yang dapat dijangkau merupakan faktor penting dan menjadi perhatian khusus dimasa pandemi ini karena kemampuan daya beli masyarakat sangat terbatas.

Dalam harga pokok produksi sendiri biasanya terdiri dari biaya produksi dan biaya non produksi, harga pokok produksi tersebut yang nantinya akan digunakan sebagai dasar penetapan harga jual, dengan elemen biaya produksi berupa bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, serta biaya overhead pabrik, semua biaya-biaya tersebut harus dikelompokkan dan diperhitungkan secara tepat dan akurat. Namun masih ada beberapa perusahaan yang tidak melakukan pengelompokan biaya-biaya tersebut secara jelas dan terperinci seperti biaya overhead pabrik, serta mengenai biaya-biaya apa saja yang masuk dalam biaya overhead, sehingga biaya yang seharusnya dibebankan justru dimasukkan dalam perhitungan harga pokok produksi. Selain itu ada juga perusahaan juga tidak melakukan alokasi biaya bersama pada produk bersama yang dihasilkan, sehingga hal tersebut mengakibatkan perhitungan harga pokok produksinya menjadi tidak tepat, dimana harga pokok produksi tidak menggambarkan harga pokok produksi dan biaya produksi yang terjadi sesungguhnya. Perusahaan hanya melakukan perhitungan melalui penaksiran biaya-biaya yang terlibat sehingga terdapat biaya yang seharusnya dibebankan namun tidak dibebankan oleh perusahaan, sehingga perhitungan yang dihasilkan tidak sesuai dengan teori yang ada.

Penetapan harga jual sangat mempengaruhi daya saing produk dipasaran terlebih jika lokasi yang ditempati banyak terdapat kompetitor dengan usaha yang serupa, sehingga penentuan harga jual sangatlah penting. Harga jual yang terlalu rendah dapat berakibat pada laba yang diperoleh, semakin rendah harga jual maka akan semakin sedikit juga laba yang akan dihasilkan, sehingga tidak dapat menutupi biaya produksi dan mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian dan jika hal tersebut terus-menerus terjadi maka kemungkinan terburuk yang terjadi perusahaan tidak akan dapat melanjutkan usahanya. sedangkan harga jual yang terlalu tinggi berakibat pada konsumen, kebanyakan konsumen akan membandingkan harga jual produk milik perusahaan A dan produk yang sama dengan yg dijual oleh perusahaan B atau perusahaan

kompetitor lainnya, jika perusahaan menetapkan harga jual yang terlalu tinggi dan dinilai tidak masuk akal maka minat pembeli untuk membeli barang tersebut akan berkurang dan konsumen akan berpindah pada kompetitor yang menjual produk serupa dengan harga yg relatif lebih rendah, sehingga dampak yang akan dirasakan oleh perusahaan adalah penjualan akan menurun, produk akan sulit terjual, dan akan terjadi penumpukan barang pada gudang. Oleh karena itu penetapan harga jual sangatlah penting bagi perusahaan.

Penentuan harga pokok produksi sangatlah penting untuk mengambil keputusan bagi para manajemen. Ketika pesanan diterima maka saat itulah perusahaan harus segera menghitung harga pokok produksi dengan akurat untuk menentukan harga jual dari produk yang dipesan oleh pelanggan. Setelah harga jual sudah ditetapkan baru dilakukan penawaran oleh kedua belah pihak sebelum akhirnya terjadi kesepakatan pembelian dari konsumen. Setelah harga yang ditawarkan sudah disepakati maka perusahaan harus segera melakukan produksi untuk pesanan tersebut. Dengan menerapkan metode *job order costing* dapat memudahkan perusahaan mengetahui jumlah biayang yang dikeluarkan untuk masing-masing produk pesanan, karena dalam metode *job order costing* setiap produk memiliki biaya produksi yang dipisahkan dengan jelas, dengan demikian perhitungan harga pokok produksinya akan lebih mudah. Dalam menghitung harga produksi berdasarkan pesanan diperlukan ketelitian dan ketepatan yang cukup tinggi hal tersebut dikarenakan untuk menghindari kerugian yang disebabkan dari hasil produksi suatu barang yang akan dihasilkan.

Penelitian-penelitian terdahulu dengan metode yang berbeda dalam kaitannya dengan penetapan harga untuk penjualan sudah banyak dilakukan namun hasilnya belum konsisten. Penelitian-penelitian terdahulu antara lain Sukersna, (2017) dalam penelitiannya yang membahas mengenai perhitungan COGM. Hasil penelitiannya perusahaan menggunakan metode yang hampir mirip dengan metode *Full Costing* yaitu dengan membebankan semua biaya produksi yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk diantaranya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya bahan penolong, biaya overhead pabrik, biaya pasupati dan biaya keemasan. Setelah semua biaya produksi tersebut dihitung, kemudian ditentukan COGM lalu ditetapkanlah harga jual dengan mempertimbangkan *margin* laba yang diinginkan, PPN dan adanya produk yang rusak dalam produksi.

Objek dari penelitian ini adalah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang bergerak dibidang kerajinan kayu dan berlokasi di Bekasi yaitu Maju Furniture. Dengan adanya usaha Maju Furniture tersebut maka mengurangi jumlah pengangguran. Berikut hasil observasi awal yang dilakukan oleh peneliti pada perusahaan Maju Furniture pada tanggal 07 November 2021. Produksi utama dari usaha tersebut adalah Peralatan mebel diantaranya adalah mini bar, lemari bawah dapur, lemari gantung, dan Rak Buku. Selama ini perusahaan tidak melakukan pencatatan keuangan secara terperinci sehingga hal tersebut mempengaruhi harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan. Selain pencatatan keuangan yang tidak lengkap perusahaan juga tidak cukup rinci dalam melakukan pencatatan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, contohnya pengeluaran untuk biaya overhead pabrik. Dalam hal ini seperti biaya listrik, perusahaan terkadang tidak melakukan pemisahan anatar biaya listrik untuk usaha dengan biaya listrik untuk pribadi sehingga pengeluaran biaya listrik untuk produksi masih tercampur dengan pengeluaran untuk biaya listrik pribadi. Disamping itu dalam penetapan harga jualnya perusahaan belum memiliki metode khusus hanya bergantung pada harga yang ada dipasaran. Penentuan harga jual tersebut dirasa kurang efektif. Sehingga perusahaan perlu melakukan penetapan harga jual dengan memilih metode yang sesuai dengan usahanya, serta dengan perhitungan harga produksi yang sesuai dengan jenis produksinya dengan demikian harga jual yang di tetapkan pun bisa menghasilkan laba yang sesuai untuk perusahaan, sehingga perusahaan dapat terus berkembang.

Berdasarkan uraian tersebut maka peneliti mengambil judul **“ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DENGAN MENGGUNAKAN METODE JOB ORDER COSTING STUDI KASUS PADA UMKM MEBEL MAJU FURNITURE”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang di atas, maka penulis membuat Perumusan Masalah dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagaimanakah UMKM Industri Mebel Maju Furniture mengidentifikasi harga pokok produksinya?
2. Apakah pengidentifikasian harga pokok produksi yang sudah diterapkan oleh UMKM Industri Mebel Maju Furniture sudah sesuai dengan *Metode Job Order Costing*?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana UMKM Industri Mebel Maju Furniture mengidentifikasi harga pokok produksinya.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengidentifikasian harga pokok produksi menggunakan *Metode Job Order Costing* sudah diterapkan oleh UMKM Industri Mebel Maju Furniture.

1.4 Manfaat Penelitian

- 1 Bagi perusahaan penelitian ini diharapkan mampu memberikan masukan sebagai bahan evaluasi dalam menentukan harga pokok produksi per unit untuk produk-produk pesanan kedepannya.
- 2 Bagi penulis penelitian ini diharapkan mampu menambah wawasan yang dapat digunakan sebagai sarana untuk menentapkan teori yang sudah diperoleh selama kuliah di praktek yang sesungguhnya didalam perusahaan.
- 3 Sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.