BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Ekonomi kreatif menjadi harapan Indonesia pada perekonomian saat ini. Hal ini didorong dengan adanya nilai tambah yang diciptakan oleh pengusaha ekonomi kreatif yang dapat meningkatkan daya saing di Indonesia. Dengan munculnya Start up sekarang ini membuka jalan bagi pengusaha dengan prospek yang cukup baik. Dilihat dari besarnya ekonomi kreatif menurut provinsi Jawa Barat, yang memiliki usaha kreatif terbanyak sebesar 18,33 persen yang selanjutnya berada di Jawa Timur dan Jawa Tengah. Gambaran subsektor usaha/perusahaan ekonomi kreatif berdasarkan hasil Listing Sensus Ekonomi 2016 yang dominan hanya terdapat pada 3 subsektor saja yaitu: kuliner 67,66 persen, fashion 15,00 persen dan kriya 14,56 persen. (ekon.go.id 2019)

Subsektor ekonomi kreatif lainnya secara keseluruhan hanya 2,77 persen. Subsektor-subsektor ekonomi kreatif di Indonesia sangat berkembang pesat selain kuliner, fashion, dan kriya, salah satunya adalah subsektor Fotografi, dan karena tuntutan zaman, menjadikan usaha ekonomi kreatif di subsektor Fotografi dikawatirkan para fotografer profesional.

Berbagai macam bidang usaha yang saat ini sedang mengalami perkembangan, salah satunya adalah jasa fotografi, hal ini dapat dilihat dari banyaknya jasa fotografi di kota-kota besar. Didukung juga dengan kemajuan teknologi elektronik yang semakin canggih membuat semua kebutuhan dapat dipenuhi dengan sangat mudah. Dan perkembangan industri fotografi di Indonesia terbilang unik, pada *industry* ini persaingan menumpuk pada *level basic* dan *advance*. Sangat banyak para pemula yang pemula yang bermain di level produk yang masih rendah, hal ini disebabkan karena keterbatasan para pemain di level tersebut untuk meningkatkan kualitas produknya. Ditambah dengan pertumbuhan bisnis baru, baik dalam bidang industri, perdagangan, maupun jasa yang sangat mungkin membutuhkan jasa (Rizqullah 2018:19)

Perkembangan dunia usaha yang semakin luas, mendorong perusahaan untuk dapat menetapkan perhitungan dan pengalokasian biaya sehingga menjadi efisien. Dengan ini perhitungan atau perencanaan yang matang sangat diperlukan terutama faktor biaya pokok produksi dan penentuan harga jual (Natalia 2014:210)

Harga jual merupakan besarnya harga yang akan ditetapkan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah dengan biaya non produksi dan laba yang diharapkan (Mulyadi,2018).

Biaya pokok produksi dalam pembuatan produk terdapat dua kelompok biaya yaitu biaya produksi dan non produksi. Biaya Produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk, sedangkan biaya non produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan non produksi seperti pemasaran dan kegiatan administrasi umum. Biaya produksi membentuk harga pokok produksi, yang akan digunakan untuk menghitung produk yang pada akhir periode akuntansi masih dalam proses. Biaya non produksi ditambahkan pada harga pokok produksi untuk menghitung total harga pokok produk.” (Mulyadi 2015:14)

Penentuan harga jual merupakan hal penting bagi sektor usaha yang sudah berpengalaman, penetapan harga jual mungkin bukan hal yang sulit, namun bagi pelaku usaha yang belum lama menekuni dunia usaha penentuan harga jual merupakan hal yang menyulitkan. Penentuan harga jual akan berpengaruh pada keputusan pembelian konsumen. Apabila penentuan harga jual terlalu tinggi maka konsumen tidak akan membeli barang yang ditawarkan, namun jika penetapan harga jual terlalu rendah maka pemilik usaha akan kesulitan untuk mencari keuntungan. Oleh karena itu, penentuan harga jual merupakan salah satu faktor penting bagi pemilik usaha (Dwiyanti 2021:15).

Tujuan utama dari suatu perusahaan pada hakekatnya adalah mencari laba yang optimal atau semaksimal mungkin agar kelangsungan hidup perusahaan dapat terjaga sehingga pihak manajemen perlu membuat kebijakan yang mengacu pada terciptanya efisiensi dan efektifitas bisnis dalam rangka mencapai tujuan perusahaan. Bagi perusahaan hal ini menuntul pihak manajemen perusahaan untuk membenahi diri kalau tidak ingin ketinggalan. Untuk itu sebagai tindak lanjut pihak manajemen harus

membuat kebijakan yang relevan dengan tujuan perusahaan tersebut, diantaranya dalam bentuk penetapan harga jual (Asnarins 2019:14).

Harga Jual Menurut Soeprihanto dalam Samsul (2013,368) harga jual adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual.

Mengetahui tentang penetapan harga jual tepat atau tidaknya yang telah ditentukan oleh manajemen untuk suatu produk dapat dilihat dari pengalokasian dan pengklasifikasian biaya-biaya secara tepat dalam menjalankan aktivitas perusahaan. Fenomena tersebut terjadi di daerah karawang pakisjaya tepat di perusahaan dagang dan jasa yang bernama Han's *picture studio* karawang ia bergerak dibidang fotografi dan cuci cetak foto ini muncul disaat orang-orang senang mengabadikan momen, dimana mereka merasa puas jika hasil dari momen itu diambil dengan kamera profesional. Tidak sedikit orang-orang rela mengeluarkan uang lebih untuk mengabadikan foto bersama keluarga, teman dan lainnya.

Han's *picture studio* memiliki satu *staff oprator* , satu *staff fotografer* dan satu *staff administrasi* . Target yang ingin dicapai oleh Han's *picture studio* yaitu peningkatan unit bisnis menjadi skala besar, peningkatan kinerja unit bisnis, peningkatan pendapatan laba yang maksimal setiap periode, dan mampu bersaing dengan bisnis yang sejenis. Namun dengan adanya inovasi dan kreatifitas, banyak orang-orang berinovasi dalam usaha kreatif fotografi dengan konsep yang diberikan lebih inovatif. Dan pendapatan pun tidak menentu tersebut dipengaruhi oleh pengguna cuci cetak foto dan jasa fotografi sesuai dengan kegiatan besar seperti perayaan wisuda, prewedding dan kegiatan besar lainnya yang dapat dijadikan sebuah momentum untuk diabadikan. Dalam praktik sehari hari, han's *picture studio* masi terbengkalai dalam penetapan harga jual yang sesuai dengan biaya biaya yang dikeluarkan disetiap paket cuci cetak foto dan jasa fotografi yang dijual.

Perhitungan Han's *picture studio* dalam penentuan harga jual hanya menggunakan biaya produksi saja tanpa memperhitungkan sesuai dengan metode dan pendekatan harga pokok secara baik akibat dari kurangnya pengetahuan dalam pengelolaan bisnis yang tepat, sedangkan penetapan harga jual memiliki kontrol atas pendapatan dalam sebuah bisnis.

Pada saat ini Han's *picture studio* masih minim dalam perhitungan biaya produksi cuci cetak foto. Sedangkan dalam penentuan harga jual cuci cetak foto, han's *picture* hanya menggunakan dua komponen biaya, yaitu biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja.

Perhitungan biaya yang dilakukan ini belum menambahkan biaya overhead secara terperinci seperti biaya pemeliharaan peralatan, biaya penyusutan peralatan dan biaya listrik. Perhitungan penentuan harga jual foto *wedding* han's picture studio belum sesuai karena belum menggunakan perhitungan sesuai dengan metode akuntansi dengan mencatat biaya produksi secara terperinci hanya didasarkan pada Sebagian biaya yang dikeluarkan tanpa menghitung total biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi foto *wedding*.

Terhindar dari kesalahan akan terjadi dalam menghitung biaya produksi untuk penentuan harga jual maka dibutuhkan suatu metode yang efektif dan efisien yaitu menggunakan metode *full costing* dan variabel *costing*. hanya didasarkan pada Sebagian biaya yang dikeluarkan tanpa menghitung total biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi foto cetak.

Biaya produksi bagi Han's *picture studio* merupakan hal yang sangat penting untuk membantu pihak manajemen dalam mengambil keputusan yang baik dalam menetapkan tingkat laba, menghitung laba rugi, dapat menilai efisiensi serta menentukan harga jual suatu produk dari usaha yang dioperasikan sehingga dapat bersaing dengan yang lain. Ada banyak faktor yang menyebabkan persaingan di dunia usaha, salah satu faktor yang berperan untuk memenangkan persaingan pasar. Hal ini penjual dapat melakukan dengan cara menetapkan harga jual yang bersaing dengan studio foto yang lain, agar mampu bersaing dengan pasar . tanpa mengurangi jumlah dan kualitas dari produk yang dihasilkan sehingga berpengaruh kepada kegiatan perusahaan untuk mencapai tujuan yang diinginkan

Menurut Malau (2018:126) faktor-faktor yang dapat mempengaruhi harga pasar adalah biaya produksi. Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk melakukan proses produksi. Faktor biaya yang digunakan yaitu melalui penjualan yang dapat dilakukan secara non tunai dan tunai.

Menurut Mulyadi (2015:78) menyatakan bahwa pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah mark-up. Harga jual atau tarif merupakan jumlah yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada konsumen atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Dari definisi tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa harga jual adalah

biaya yang harus dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan atau menikmati produk atau jasa yang ditawarkan oleh produsen. Harga tersebut sudah menutupi semua biaya yang dikeluarkan untuk biaya produksi serta laba perusahaan.

Harga pokok penjualan adalah harga pokok produk yang sudah terjual dalam waktu berjalan yang diperoleh dengan menambahkan harga pokok produksi dengan persediaan produk selesai awal dan mengurangi dengan persediaan produk akhir (Bustomi dalam Widiyastuti ,2018:76).

Melihat fenomena tersebut penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana perhitungan dalam penentuan harga jual pada han's picture studio maka penulis tertarik untuk memilih judul

“ Implementasi Biaya Produksi Dengan Metode *Full costing* dan variabel *costing* Dalam Penentuan Harga Jual Foto *Wedding* Pada HAN'S *PICTURE STUDIO* Karawang “

1.2 Identifikasi masalah

Berdasarkan uraian diatas, permasalahan yang penulis identifikasi dalam penelitian ini yang berhubungan dengan biaya produksi dalam penetapan harga jual pada studio foto han's *picture* yaitu:

1. Perhitungan biaya produksi hanya didasarkan pada Sebagian biaya yang dikeluarkan tanpa menghitung total biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi barang.
2. Belum adanya hal yang menjadi dasar atau basis dalam penetapan harga jual produk, padahal dalam harga jual produk terkandung biaya yang telah dikeluarkan dan laba yang harusnya dapat diperoleh dari penjualan atas suatu produk.
3. Perhitungan penentuan harga jual foto *wedding* han's picture studio belum sesuai karena belum menggunakan perhitungan sesuai dengan metode akuntansi dengan mencatat biaya produksi secara terperinci
4. Untuk merealisasikan tujuan perusahaan diperlukan penekanan biaya produksi seminimal mungkin

1.3 Batasan Masalah

Untuk memfokuskan penelitian agar masalah yang diteliti memiliki ruang lingkup dan arah yang jelas untuk mencegah mengembanya penelitian dan penelitian ini tidak menyimpang dari tujuan yang semula direncanakan sehingga mempermudah mendapatkan data dan informasi yang diperlukan, maka penulis membatasi masalah pada analisis selisih biaya bahan baku, biaya, tenaga kerja langsung, biaya *overhead*, maka data penelitian yang diambil untuk mengetahui perhitungan biaya produksi dalam penentuan harga jual.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang dilakukan peneliti, maka peneliti merumuskan masalahnya

1. Bagaimana perhitungan harga jual pada foto *wedding* yang dilakuka han's picture studio ?
2. Bagaimana implementasi biaya produksi dengan metode *full costing* dan variabel *costing* dalam penentuan harga jual pada han's *picture studio* ?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah analisis penetapan harga produk produksi dalam penentuan harga Jual Cuci Cetak Foto Pada Han's *Picture Studio* Karawang, maka tujuan penelitian ini adlah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui perhitungan harga jual pada foto *wedding* yang dilakuka han's *picture studio*
2. Untuk mengetahui bagaimana implementasi biaya produksi dengan metode *full costing costing* dan variabel *costing* dalam penentuan harga jual pada han's *picture studio*

1.6 Manfaat Penelitian

Berdasarkan uraian tujua penelitian diatas, maka dapat diketahui manfaat dari penelitian ini yakni:

1. Bagi Peneliti

selanjutnya diharapkan dalam penelitian ini akan bisa memberikan sedikit pengetahuan tentang teori maupun praktek yang berkaitan dengan cara penentuan harga jual dari foto *wedding*

2. Bagi Akdemisi

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi penelitian selanjutnya terkait penentuan harga jual

3. Bagi Pembaca

Hasil dari penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk mengembangkan dan menambah pengetahuan teoritis secara nyata sehingga dapat memberikan wawasan yang lebih luas mengenai implementasi biaya produksi dengan metode *full costing* dalam penentuan harga jual produk. Bagi pejual foto *wedding* han's picture studio

4. Bagi han's picture studio

Penelitian ini diharapkan mampu dijadikan sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi manajemen untuk di implementasikan dalam menentukan besaran harga untuk meningkatkan penjualan dan kepuasan konsumennya .

1.7 Sistematika Penulisan

Penyusunan proposal skripsi ini pada halaman terdiri dari halaman judul, daftar isi, daftar tabel pada bagian selajutnya di bahas per bab yang terdiri dari tiga bab, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini berisikan tentang teori pengertian biaya produksi, metode *full costing*, metode perhitungan harga jual, yang diambil dari kutipan buku, jurnal, dan skripsi yang berkaitan dengan penulisan penelitian ini, penelitian terdahulu, serta menggambarkan kerangka konseptual.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini berisikan tentang tempat dan waktu, jenis penelitian, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel, dan teknik analisis data penelitian.

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisi tentang gambaran objek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan yang secara lebih lengkap mengupas berbagai fenomena yang ada dalam penelitian.

BAB V. SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan simpulan yang merupakan hasil akhir atas penelitian ini dan juga saran yang berisi masukan untuk pihak objek penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi tentang berbagai buku, jurnal, rujukan yang secara sah digunakan dalam menyusun penelitian ini.