

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perekonomian Indonesia saat ini secara tidak langsung mendorong persaingan usaha antar entitas di berbagai bidang (Hendry 2018). Semua industri atau perusahaan berlomba-lomba untuk meningkatkan kualitas produksi. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan lebih banyak pangsa pasar. Tujuan utama perusahaan adalah mendapatkan laba yang sebesar-besarnya dan hal ini dilakukan untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Strategi yang ditempuh perusahaan untuk bersaing dalam bisnis global ini adalah dengan menekan biaya, meningkatkan produktivitas, meningkatkan kualitas produk dan meningkatkan kemampuan dalam merespon berbagai kebutuhan konsumen. Oleh karena itu, dalam persaingan dan perkembangan yang cukup pesat pada suatu usaha membuat masing-masing pedagang saling berlomba untuk meningkatkan kualitas produksi dan pelayanan dalam memuaskan pelanggan, sehingga harus senantiasa memberikan produk yang dibutuhkan pelanggan dan memberikan kepuasan terhadap pelanggan dalam menjual setiap produknya (Nonga 2021 : 1).

Hal ini merupakan ancaman bagi industri pangan yang harus segera ditindak lanjuti karena akan berdampak langsung terhadap kelangsungan usahanya. Mengingat penjualan produk yang dihasilkan merupakan sumber pendapatan utama perusahaan, maka untuk mengatasi hal tersebut perusahaan perlu memprediksi kemungkinan-kemungkinan yang mungkin terjadi dalam persaingan, salah satunya dengan menentukan harga jual (Nonga 2021: 2).

Mengutip data dari Badan Pusat Statistik (BPS) yang dirilis pada Juni 2022, terdapat sebanyak 11.223 usaha kuliner yang tersebar di seluruh Indonesia pada tahun 2020. Sebanyak 8.042 usaha (71,65 persen) di antaranya berupa restoran atau rumah makan, 269 usaha (2,40 persen) berupa katering, dan sisanya 2.912 usaha (25,95 persen) masuk dalam kategori lainnya.

Pemilik usaha harus menghasilkan produk yang berkualitas agar dapat diterima oleh pasar dan memenangkan persaingan, apalagi dengan produk yang dijual oleh perusahaan

sejenis. Langkah-langkah ini, jika dijalankan dengan benar, akan membantu mencapai biaya produksi yang efisien dan dengan demikian harga jual yang memuaskan bagi perusahaan dan pelanggan. Seiring berkembangnya usaha dalam bidang industri kreatif menciptakan persaingan yang menuntut setiap individu untuk mengolah usahanya agar dapat mencapai tujuannya dalam memaksimalkan keuntungan dan mengembangkan kreativitas Putra dkk (2022:191).

Seiring dengan perkembangan dunia usaha di Kecamatan Cikarang Barat yang setiap tahunnya berkembang pesat, demikian pula dengan persaingan khususnya di antara usaha sejenis. Oleh karena itu, perusahaan harus mampu menghadapi persaingan yang ada. Mempertahankan bisnis dengan memaksimalkan keuntungan adalah tujuan utama perusahaan. Sehubungan dengan itu, untuk mencapai tujuan yang diinginkan, pemilik usaha harus merencanakan dan menerapkan strategi manajemen yang baik dan tepat. Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena menentukan seberapa besar keuntungan yang diperoleh dengan menjual produknya. faktor kualitas dan inovasi produk perusahaan menjadi salah satu faktor penting yang akan memengaruhi kebijakan dalam menetapkan harga jual (lestari dan dhyka, (2017:159).

Penentuan biaya produksi yang akurat dan teliti sangat penting. Karena jika perusahaan tidak menghitung secara akurat biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead yang ada yang terlibat dalam proses produksi, maka akan salah menentukan biaya produksi, yang akan mempengaruhi pengambilan keputusan perusahaan dalam menentukan penjualan harga. Penetapan biaya produksi yang tidak tepat dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan apabila harga yang ditetapkan tidak menutup seluruh biaya yang dikeluarkan. Penentuan harga pokok produksi yang tidak tepat juga akan mempengaruhi keputusan pengambilan oleh manajemen. Oleh karena itu, pengusaha perlu lebih teliti dalam memperhitungkan setiap keputusan mengenai harga pokok produksi agar produk yang dimiliki dapat menarik minat konsumen sehingga nantinya akan mendatangkan hasil atau laba yang sesuai dan akan mempengaruhi keberlanjutan dari usaha itu sendiri Haryadi dalam Pidada dkk (2018:180).

Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual (Hernanto 2017:28). Biaya produksi adalah biaya-biaya yang dianggap melekat pada produk, meliputi biaya, baik langsung maupun

tidak langsung dapat didenifisikan dengan kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead (Muhammad & Indah, 2020:54).

Perhitungan biaya produksi memegang peranan yang sangat penting dalam penentuan harga jual produk agar harga yang ditawarkan oleh perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis dengan kualitas produk yang baik. Dalam akuntansi biaya, perhitungan biaya produksi digunakan untuk menganalisis dan melaporkan pos-pos biaya termasuk laporan keuangan sehingga dapat menunjukkan angka yang wajar. Menurut Samsul dalam Sugiama (2020:3) Perhitungan harga pokok produksi merupakan hal yang sangat penting untuk perusahaan industri mengingat manfaat informasi harga pokok produksi adalah untuk menentukan harga jual yang akan disajikan dalam laporan posisi keuangan. Ketika suatu perusahaan tidak memperhatikan perhitungan atau metode penentuan harga pokok produksi maka akan menimbulkan masalah bagi kelangsungan perusahaan tersebut yang akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Mulyadi (2014:348) harga pokok produksi atau disebut harga pokok adalah sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan terjadi untuk memperoleh penghasilan. Harga pokok produksi akan sama dengan biaya produksi apabila tidak ada persediaan produk dalam proses awal dan akhir. Bahwa harga pokok produksi (*cost of good manufactured*) memperhitungkan total biaya barang yang diselesaikan selama periode berjalan.

Lestari dan Dhyka (2017:158) Harga jual sebagai nilai atau angka yang telah menutupi biaya produksi secara utuh dan ditambahkan dengan laba atau keuntungan. dalam jumlah wajar. Sedangkan Menurut Kotler dan Keller dalam Wagio dkk (2019: 14) menyatakan bahwa “harga jual adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat, karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut”.

Harga pokok produksi akan menjadi dasar untuk penentuan harga jual di perusahaan. Harga jual sangat erat kaitannya demi pencapaian laba yang dapat diartikan sebagai imbalan atas penghasilan barang atau jasa pada perusahaan (Latief, 2017:751). Harga jual yang terlalu rendah dapat merugikan perusahaan karena tidak mampu menutup biaya yang

dikeluarkan untuk proses produksi dan biaya operasional, namun harga jual yang ditetapkan terlalu tinggi pula akan merugikan perusahaan karena dapat mengurangi kemampuan perusahaan untuk bersaing dengan perusahaan sejenis (Zulkarnain dan Widodo, 2016:54).

Harga jual seringkali menjadi patokan konsumen dalam memilih produk. Oleh karena itu, sangat penting bagi perusahaan industri untuk menentukan harga jual dengan mempertimbangkan biaya produksi, biaya operasi, target laba yang diharapkan perusahaan, daya beli konsumen, harga jual pesaing, situasi ekonomi secara keseluruhan, dan elastisitas harga produk dan sebagainya Kristiani (2013:4). Namun seringkali perusahaan hanya mempertimbangkan biaya produksi saat menentukan harga jual produk. Namun, pertimbangan biaya merupakan faktor yang sangat penting dalam pengambilan keputusan perusahaan. Biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam melakukan proses produksi akan dijadikan dasar penentuan harga jual, dan biasanya perusahaan akan menambahkan persentase keuntungan yang dibutuhkan.

Kedai Bardan merupakan salah satu usaha makanan yang berada di Cibitung desa sukadanau kecamatan cikarang barat. Usaha yang memposisikan diri sebagai usaha makanan. Kedai Bardan sendiri mempunyai beberapa menu yaitu Chicken katsu, ayam oseng mercon dan spaghetti. Dalam penentuan harga jual kedai Bardan, untuk harga berbeda beda tergantung apa yang dipilih oleh konsumen, harga sekitar 12.000 sampai 17.000, dimana makanan khas anak muda ini sangat di minati oleh karyawan kantor maupun mahasiswa/i. Ini merupakan pengembangan dari bisnisnya dengan selalu memanfaatkan kesempatan dan peluang, sehingga usaha ini dapat terus berkembang hingga saat ini.

Mulyadi (2012:78) menyatakan bahwa pada prinsipnya harga jual harus menggunakan biaya penuh dengan laba yang wajar. Karena harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *mark-up*. Oleh sebab itu untuk mendapatkan laba atau keuntungan suatu perusahaan harus menentukan berapakah harga yang akan di jual nantinya agar para konsumen berminat untuk memberi produknya. Harga yang tepat adalah harga yang sangat sesuai dengan kualitas dari produk atau barang atau jasa yang dapat memberikan suatu kepuasan kepada konsumen yang telah membeli produknya.

Dari uraian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa biaya produksi sangat berdampak pada penentuan harga jual, oleh karena itu, peneliti merasa tertarik untuk meneliti dan menulis lebih lanjut dan menuangkan dalam skripsi yang berjudul “ **Implementasi Biaya Produksi Dalam Rangka Penentuan Harga Jual Pada Kedai Bardan**”.

1.2. Identifikasi Masalah

Perhitungan biaya produksi memegang peranan yang sangat penting dalam penentuan harga jual produk agar harga yang ditawarkan oleh perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis dengan kualitas produk yang baik. Penentuan biaya produksi yang akurat dan teliti sangat penting. Karena jika perusahaan tidak menghitung secara akurat biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* yang ada yang terlibat dalam proses produksi, maka akan salah menentukan biaya produksi, yang akan mempengaruhi pengambilan keputusan perusahaan dalam menentukan penjualan harga. Oleh karena itu, pengusaha perlu lebih teliti dalam memperhitungkan setiap keputusan mengenai harga pokok produksi agar produk yang dimiliki dapat menarik minat konsumen sehingga nantinya akan mendatangkan hasil atau laba yang sesuai dan akan mempengaruhi keberlanjutan dari usaha itu sendiri

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk membahas beberapa hal yang berhubungan dengan biaya produksi pada penjualan Kedai Bardan yaitu: perhitungan biaya produksi Kedai Bardan hanya didasarkan pada sebagian biaya yang dikeluarkan tanpa menghitung total biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi makanan.

1.3. Batasan Masalah

Dengan adanya batasan masalah, agar peneliti terfokus pada permasalahannya supaya tidak menyimpang dan menjadi lebih terfokus pada permasalahan yang diteliti maka peneliti membatasi masalah pada analisis selisih biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead variabel* pada bulan april.

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka permasalahan yang dibahas dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana penentuan harga jual dari Kedai Bardan?
2. Bagaimana Implementasi biaya produksi dalam menetapkan harga jual pada Kedai Bardan ?

1.5. Tujuan Penelitian

Melihat rumusan masalah diatas maka penelitian ini mempunyai beberapa tujuan, adapun tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui penentuan harga jual dari Kedai Bardan.
2. Untuk mengetahui bagaimana Implementasi biaya produksi dalam menetapkan harga jual pada Kedai Bardan.

1.6. Manfaat Penelitian

Sesuai dengan tujuan dilakukannya penelitian ini, maka manfaat yang dapat diperoleh adalah:

1. Bagi Perusahaan
 - a. Penelitian ini dapat menjadi suatu masukan untuk meningkatkan keberhasilan usaha.
 - b. Diharapkan pengusaha dapat memberikan motivasi terhadap usahannya dengan baik dan tepat untuk mengoptimalkan keberhasilan usahannya.
 - c. Diharapkan pengusaha dapat menjalankan usahanya dengan baik agar setiap orang yang diberi arahan mempunyai keyakinan untuk mencapai kesuksesan.
 - d. Memberikan informasi tambahan kepada pengusaha untuk lebih mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usahanya.
2. Bagi Peneliti

Hasil dari laporan ini akan memberikan suatu tambahan informasi, sehingga dapat menambah ilmu pengetahuan dan memperluas wawancara tentang perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan, terutama mengenai ilmu manajemen pemasaran dalam hal pengaruh faktor psikologis dan pribadi terhadap keputusan pembelian di kedai bardan cibitung.
3. Bagi pembaca

Diharapkan mampu memberikan referensi bagi pembaca dan berguna untuk penelitian serupa dimasa yang akan datang.
4. Bagi Akademik

Mampu menghasilkan suatu referensi yang berguna bagi lingkungan kampus Stie Gici Business School Bekasi. Juga diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan yang bermanfaat.

5. Peneliti Selanjutnya

Hasil laporan penelitian ini diharapkan dapat berguna dan memberikan suatu manfaat tambahan wacana informasi dan pengetahuan bagi mahasiswa dan pihak lain.

1.7. Sistematika Penulisan

Penyusunan proposal skripsi pada halaman terdiri dari halaman judul, daftar isi, daftar table. Pada bagian selanjutnya dibahas per bab yang terdiri dari tiga bab, yaitu :

BAB I. PENDAHULUAN

Pada Bab ini diuraikan mengenai latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

Pada Bab ini diuraikan tentang teori pengertian akuntansi biaya, pengertian biaya produksi, pengertian implementasi, metode perhitungan biaya produksi, metode perhitungan harga jual, perhitungan harga pokok penjualan, penelitian terdahulu, dan menggambarkan mengenai kerangka konseptual.

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN

Pada Bab ini dikemukakan tentang tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel dan teknik analisis data.

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

Bab ini tentang buku jurnal, rujukan yang secara sah digunakan dalam penyusunan ini.