

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Economic activity merupakan upaya dalam peningkatan kekuatan serta taraf hidup masyarakat. Seiring pertumbuhan ekonomi, kebutuhan masyarakat meningkat. Dalam upaya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, diperlukan lapangan kerja yang dapat menyerap seluruh tenaga kerja yang tersedia. Indonesia merupakan negara yang kaya akan sumber daya alam, namun masyarakatnya gagal memanfaatkan potensinya dengan baik. Akibat dari ketidakmampuan tersebut, Indonesia sendiri pernah jatuh kedalam krisis ekonomi yang mengakibatkan merosotnya perekonomian nasional. Perusahaan besar di berbagai industri mengalami satgnasi bahkan berhenti beroperasi sehingga menyebabkan kebangkrutan perusahaan-perusahaan tersebut. Pada masa krisis tersebut Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dapat bertahan dan meningkatkan perekonomian Indonesia ditengah resesi kegentingan akibat merosotnya mata uang yang terjadi di beberapa sektor ekonomi. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menjadi kegiatan usaha yang dapat menyediakan kesempatan kerja dan menyalurkan pelayanan ekonomi yang meningkatkan pendapatan masyarakat dan berpartisipasi pada alur pemerataan serta peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong Peningkatan pertumbuhan ekonomi serta menjadi indikator di tingkat nasiona

Masyarakat membutuhkan lebih banyak orang yang mampu dan berintegritas dan perhatian dalam mengembangkan keterampilan dan potensi guna memenuhi

kebutuhan hidup untuk kesejahteraan, kemampuan melihat peluang dan menciptakan peluang usaha bagi masyarakatnya. Kesempatan ini diharapkan dapat digunakan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat sekitar, untuk mengurangi angka kemiskinan yang tinggi. Meskipun demikian, keberadaan bisnis yang fokus pada potensi daerah diharapkan dapat menjadi ikon dan ciri khas daerah. Berdasarkan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia tahun 1945, pemerintah daerah harus dapat mengatur serta mengurus sendiri urusan pemerintahan sesuai dengan asas otonomi dan kewajiban membantu. Selanjutnya, pemerintah daerah fokus pada daya saing daerah, tetapi juga untuk berkontribusi pada kebaikan bersama dengan meningkatkan pelayanan, pemberdayaan dan keikutsertaan masyarakat untuk mempercepat realisasi sistem Negara Kesatuan Indonesia.

Keberadaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dianggap sebagai pemacu pembangunan perekonomian daerah dalam relokasi industri pada semua sektor ekonomi. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sejauh ini dianggap sebagai jaringan pengaman disaat krisis, berdasarkan alur penciptaan lapangan pekerjaan serta pertambahan nilai. Peningkatan pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan menengah berarti memperkuat kegiatan usaha pada Masyarakat luas. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia menjadi suatu titik fokus dalam pembangunan perekonomian nasional, salah satu penyebabnya adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia merupakan penunjang sistem perekonomian. Dalam hal meminimalisir ketidakseimbangan tingkat pendapatan, persentase kemiskinan serta kesetaraan tingkatan penghasilan sesama pelaku

ekonomi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah berperan penting dalam penyerapan tenaga kerja di Indonesia. Pengembangan UMKM, dapat memberikan kontribusi dan mempercepat struktural ekonomi, yaitu meningkatkan perekonomian daerah (Aditiya, 2019).

Harga pokok produksi merupakan rekapitulasi semua pengeluaran sumber ekonomi yang berhubungan langsung dengan kegiatan mengubah bahan baku menjadi produk jadi (Kristian, 2019). Biaya produk atau biaya produksi dapat dipahami sebagai semua biaya yang diakibatkan oleh proses memproduksi atau mengubah bahan baku menjadi produk yang tersedia di pasar. Variabel termasuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. Perhitungan Harga pokok produksi bertujuan untuk menentukan harga jual produk, mengontrol biaya sebenarnya dari barang yang diproduksi dan menentukan biaya penyimpanan produk yang siap dipasarkan.

Pengusaha selalu melakukan yang terbaik untuk memastikan bahwa perusahaan yang mereka jalankan menguntungkan, layak, dan mampu berkembang dan berkembang lebih lanjut. Jumlah keuntungan yang dihasilkan oleh bisnis adalah ukuran keberhasilan atau kegagalannya. Penetapan harga jual merupakan cara yang dilakukan pengusaha untuk mendapatkan keuntungan yang diharapkan. Menetapkan harga jual menjadi keputusan manajemen yang paling penting.

Permasalahan umum dalam menentukan harga jual adalah ketika harga jual yang ditetapkan terlalu tinggi, maka pelanggan akan menghindari produk yang ditawarkan. Sebaliknya, jika harga perusahaan tidak akan menutupi biaya dan akan mengalami kerugian. Hal ini dikarenakan pembeli sering mempertimbangkan harga

saat memutuskan membeli atau tidak suatu produk. Meskipun tidak jarang kualitas mengalahkan harga, tidak dapat disangkal bahwa harga memiliki peran penting ketika konsumen melakukan pengambilan keputusan. Kedai Solupi adalah salah satu Usaha Mikro, Kecil dan menengah yang menyajikan berbagai minuman *coffee* dan *non coffee* yang ada di Surabaya. UMKM ini berdiri sejak tahun 2018. Kedai Solupi berlokasi di jalan Gersikan No.33, Ploso, Kec. Tambaksari, kota Surabaya. Modal usaha awal Kedai Solupi bersumber dari modal pribadi Ricky Imanuel Kurniawan, selaku pemilik usaha. Seiring dengan berjalannya waktu usaha Kedai Solupi berkembang dan berdiri sampai saat ini yang terhitung sudah 5 tahun dan berencana untuk membuka cabang di kota Malang. Kedai Solupi menawarkan berbagai variasi minuman *coffee* dan *non coffee*, dengan harga yang relatif murah di kantong.

Tabel 1. 1 Harga produk minuman pada Kedai Solupi

	NAMA PRODUK	HARGA
COFFEE	Americano	Rp. 15.000
	Cappucino	Rp. 15.000
	Ice coffee latte	Rp. 15.000
	Kopi suri	Rp. 15.000
	V60	Rp. 18.000
	Vietran drip	Rp. 18.000
	Kopi aren	Rp. 18.000
NON COFFEE	Ice chocolate	Rp. 15.000
	Milkshake taro	Rp. 15.000
	Milkshake lemon	Rp. 15.000
	Milkshake melon	Rp. 15.000
	Milkshake strobery	Rp. 15.000
	Boba coklat	Rp. 18.000

Sumber: Kedai Solupi, 2022

Daftar harga diatas diketahui bahwa Kedai Solupi menyediakan berbagai macam minuman dengan bahan baku *coffee* dan *non coffee*. minuman yang menjadi *best seller* di Kedai Solupi adalah Kopi Suri, jenis minuman ini menyajikan minuman *ice* kopi susu yang memiliki cita rasa guri. Kedai Solupi dalam mempromosikan produknya dengan memanfaatkan media sosial seperti instagram, facebook dan tiktok. Pembeli juga dapat memesan minuman yang ada di Kedai Solupi lewat aplikasi online seperti *gofood*. Selain menawarkan minuman, Kedai Solupi juga menyediakan tempat dan area yang cocok untuk menikmati hari berkumpul bersama teman dan keluarga.

Sampel yang diambil dari penelitian ini adalah meneliti 2 produk minuman *coffee* dan *non coffee* yaitu minuman Kopi Suri dan *Ice Chocolate*. Komponen harga pokok produksi yang dihitung dalam penelitian ini adalah bahan yang digunakan dalam proses pembuatan minuman Kopi Suri dan *Ice Chocolate* adalah sebagai berikut:

Bahan untuk membuat Kopi Suri:

1. Kopi ekspreso
2. Susu kental manis
3. *Creamer*
4. Es batu

Bahan untuk membuat *Ice Chocolate*:

1. Coklat bubuk
2. Susu kental manis

3. Creamer

4. Es batu

Hasil penelitian sebelumnya yang menjadi acuan penelitian ini adalah: pertama, penelitian yang dilakukan oleh Satriani dkk (2020), hasil penelitiannya adalah industri makanan donat madu memperkenalkan akumulasi biaya yang mendukung penghitungan harga pokok produksi dan penjualan. Namun tidak menekankan pada biaya operasional sehingga harga jual terlalu tinggi yang mengakibatkan menurunnya penjualan. Penelitian kedua, adalah penelitian oleh Solenka dkk (2018) dengan hasil penelitiannya adalah pada beberapa benih yang berbeda dengan hasil *survey* harga barang yang dijual. Namun perbedaan harga barang yang dijual antara jenis biji jagung tidak berbeda. Penelitian ketiga, yang dilakukan oleh Haryati (2018) dengan menggunakan hasil penelitian menyatakan harga jual lebih rendah dibandingkan harga pokok penjualan sehingga PT. Nipon perlu menjual dengan harga yang lebih tinggi untuk keuntungan yang optimal. Penelitian keempat, yang dilakukan oleh Aniroh (2019) dengan hasil penelitiannya adalah faktor-faktor yang berpengaruh terhadap Harga pokok penjualan adalah berat jenis dan total pendapatan.



Tujuan dalam menentukan harga pokok produksi adalah untuk mengakumulasi biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan proses pengolahan bahan baku menjadi produk yang akan dijual. Alasan mengapa menentukan harga pokok produksi menjadi hal yang penting dalam sebuah kegiatan usaha karena menjadi suatu unsur yang akan dijadikan patokan dan sumber informasi manajer dalam proses pengambilan keputusan.

Penetapan harga jual suatu produk dan jasa menjadi keputusan manajemen yang sangat penting dikarenakan harga yang ditentukan harus menutup keseluruhan biaya dan menghasilkan keuntungan yang diinginkan. Pemilihan harga yang tepat pada suatu produk dan jasa yang diproduksi menjadi suatu keputusan sulit bagi pengusaha atau pemilik produk dan jasa yang akan dijual, karena harga mempengaruhi perkembangan suatu usaha. Selain selain kerena harga jual berpengaruh terhadap tingkat penjualan atau banyaknya pembelian produk atau jasa juga dapat mempengaruhi tingkat profitabilitas suatu usaha.

UMKM Kedai Solupi tidak menggunakan perhitungan GAAP untuk harga pokok produksi dan harga jual dalam proses memproduksi minuman *coffee* dan *non coffee*. Kedai Solupi hanya berfokus pada perhitungan biaya bahan baku dan tenaga kerja, sehingga penentuan biaya produksi tidak sepenuhnya akurat dan juga dapat mempengaruhi harga jual produk minuman *coffee* dan *non coffee*.

Dengan menghitung harga pokok produksi dan harga jual berdasarkan standar akuntansi, diharapkan akan membantu pemilik Kedai Solupi ketika menentukan harga pokok produksi dan harga jual sesuai dengan akumulasi biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi minuman *coffee* dan *non coffee*. Ditinjau dari latar belakang masalah diatas, maka judul dari penelitian yang diusulkan adalah

“ Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Harga Jual Produk Minuman *Coffee* dan *Non Coffee* Pada UMKM Kedai Solupi di Surabaya”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan tinjauan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimanakah perhitungan harga pokok produksi dan harga jual produk minuman *coffee* dan *non coffee* pada UMKM Kedai Solupi di Surabaya.

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga jual Produk Minuman *coffee* dan *non coffee* pada UMKM Kedai Solupi di Surabaya.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian dibagi menjadi dua yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis

1. Manfaat teoritis

Menurut manfaat teoritis penelitian ini diharapkan bisa memperluas pengetahuan mengenai perhitungan harga pokok produksi dan harga jual.

2. Manfaat praktis

Menurut manfaat praktis penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi peneliti dan pemilik usaha.

- a. Bagi peneliti, bisa digunakan sebagai sarana untuk mengaplikasikan teori-teori selama proses studi di perguruan tinggi dan mengembangkan ilmu pengetahuan melalui penelitian. Manfaat lainnya adalah penelitian ini bisa dijadikan

sebagai referensi untuk peneliti selanjutnya dalam pengembangan penelitian serupa.

- b. Bagi masyarakat (pemilik usaha), penelitian ini bertujuan untuk menjadi acuan dalam proses perencanaan dan strategi sebelum memulai usaha.

1.5. Ruang Lingkup Penelitian

Adapun ruang lingkup dari penelitian ini adalah menganalisis perhitungan harga pokok produksi dan harga jual produk minuman *coffee* dan *non coffee* pada UMKM Kedai Solupi di Surabaya untuk periode bulan Agustus 2022 sampai dengan bulan Oktober 2022. Fokus dari penelitian ini ialah menghitung harga pokok produksi dan harga jual produk minuman kopi Suri dan *Ice Chocolate*.

