

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat (Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998). Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai 19 orang, sedangkan usaha menengah memiliki perkerja 20 sampai 99 orang.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah salah satu penggerak perekonomian rakyat. Terbukti saat terjadi krisis moneter tahun 1997, UMKM menjadi tulang punggung perekonomian saat satu persatu perusahaan besar tumbang. Menurut World Bank, di Indonesia sumber penghidupan rakyatnya sangat bergantung pada sektor UMKM. Dan kebanyakan usaha ini terkonsentrasi pada sektor perdagangan, pangan, olahan pangan, tekstil dan garmen, kayu dan produk kayu, serta produksi mineral non-logam. Dan secara keseluruhan, sektor UMKM diperkirakan menyumbang sekitar lebih dari 50% PDB (kebanyakan berada di sektor perdagangan dan pertanian) dan sekitar 10 % dari ekspor. (GoUKMid)

Walaupun UMKM mampu bertahan pada saat krisis moneter namun perkembangannya mulai melemah setelah krisis moneter. Hal ini sesuai dengan data menurut World Bank, yaitu pertumbuhannya UMKM lebih baik sebelum tahun 1998 dibanding setelah tahun 1998. Namun jika dibandingkan dengan negara lain, Indonesia merupakan negara yang memiliki UMKM terbesar sejak tahun 2013. Menurut data BPS 2013, jumlah UMKM di Indonesia memiliki 57,89 juta unit atau 99,99 persen dari total jumlah pelaku usaha nasional. Hal ini dapat dilihat dalam tabel dibawah ini.

**Tabel 1.1 Perkembangan UMKM Periode 2009 – 2013**

Indikator	Satuan	2009	2010	2011	2012	2013
Jumlah UMKM	Unit	52.764.603	53.823.732	55.206.444	56.534.592	57.895.721
Pertumbuhan Jumlah UMKM	Persen		2,01	2,57	2,41	2,41
Jumlah Tenaga Kerja UMKM	Orang	96.211.332	99.401.775	101.722.458	107.657.509	114.144.082
Pertumbuhan Jumlah Tenaga Kerja UMKM	Persen		3,32	2,33	5,83	6,03
Sumbangan PDB UMKM (harga konstan)	Rp. Miliar	1.212.599,30	1.282.571,80	1.369.326,00	1.451.460,20	1.536.918,80
Pertumbuhan sumbangan PDB UMKM	Persen		5,77	6,76	6,00	5,89
Nilai Ekspor UMKM	Rp. Miliar	162.254,52	175.894,89	187.441,82	166.626,50	182.112,70
Pertumbuhan Nilai Ekspor UMKM	Persen		8,41	6,56	-11,10	9,29

Sumber: [www.bps.go.id](http://www.bps.go.id) (2017, data diolah)

UMKM merupakan salah satu bagian penting dalam perekonomian suatu negara, salah satunya Indonesia. Selain itu UMKM juga berperan dalam menciptakan lapangan pekerjaan. UMKM ini banyak menggunakan tenaga kerja yang baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. Hal ini sangat membantu pemerintah untuk mengurangi tingkat pengangguran. Dengan begitu sektor keuangan di Indonesia pun dapat lebih baik lagi.

Namun krisis keuangan global yang terjadi belakangan ini, berdampak buruk bagi sektor keuangan Indonesia. Dampak terburuk yang terjadi ialah melemahnya nilai tukar rupiah serta melemahnya Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) di Bursa Efek Indonesia (BEI) hingga 100%. Walaupun begitu menurut para pengamat ekonomi, secara mikro, dampak krisis keuangan global tidak terlalu berdampak besar di Indonesia, contohnya pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). (Febriana, Ariyadi, & Gifar, 2009). Selanjutnya dijelaskan bahwa UMKM tidak terpengaruh terlalu besar oleh krisis keuangan global karena UMKM tidak menggunakan kredit dalam mata

uang asing untuk modal dalam usahanya. Sebanyak apapun modal yang dimiliki, jika tidak diikuti dengan pengelolaan yang efisien maka hasil yang didapat tidak akan optimal. Hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi para pelaku UMKM untuk lebih kreatif dalam menjaga kelangsungan hidup usahanya agar mampu dalam menghadapi persaingan.

Memasuki era globalisasi saat ini membuat persaingan di dunia industri semakin ketat. Tidak hanya bersaing dengan perusahaan lokal tetapi harus mampu juga bersaing dengan perusahaan asing. Hal ini merupakan salah satu dampak dari adanya perdagangan bebas. Maka tantangan bagi UMKM adalah harus menciptakan pondasi yang kuat bagi usahanya. Perusahaan harus bisa mengambil keputusan yang tepat agar dapat mempertahankan usahanya.

Perusahaan skala UMKM harus dapat meningkatkan produktivitasnya dan perluasan pasar dengan mempertahankan posisi pasar. Posisi pasar tersebut hanya mungkin dipertahankan, terlebih-lebih dilingkungan bisnis internasional, jika perusahaan mampu melakukan suplai tepat waktu dengan harga yang kompetitif. Harga produk yang dijual kompetitif, jika komponen-komponen biaya bahan, tenaga kerja langsung, serta berbagai biaya overhead ditelusuri, dihitung, dan dibebankan dengan tepat. (Surya, 2013).

Perusahaan harus memiliki keunggulan tersendiri dalam menghadapi persaingan yang ketat ini. Untuk dapat meningkatkan keunggulan, perusahaan harus menentuka harga jual dengan tepat. Peningkatan atau penurunan harga mengakibatkan dampak yang signifikan terhadap penjualan. Harga jual merupakan faktor yang sangat penting agar dapat bertahan dalam persaingan ini. Penentua harga jual jangan terlalu rendah, hal ini dimaksudkan agar perusahaan dapat menutupi biaya yang dikeluarkan utuk mendapat keuntungan, juga jangan terlalu tinggi agar perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain.

Ketika persaingan semakin ketat, perusahaan akan membuat produk atau jasa yang bervariasi. Perbedaan akan produk atau jasa ini akan berdampak pada permintaan yang juga bervariasi atas sumber daya yang dimilikinya. Dalam pembuatan keputusan manajemen, metode kalkulasi biaya harus bisa mengakui bahwa produk yang berbeda mungkin saja mengkonsumsi sumber daya yang

berbeda juga. Penggunaan rata-rata secara umum untuk menyeragamkan penyebaran biaya sumber daya atas produk yang berbeda dapat menghasilkan biaya produk yang tidak akurat dan menyesatkan. (Horngren, 2010, hlm 160) Karena untuk membuat produk yang berbeda, pada setiap lini produk dibutuhkan aktivitas yang berbeda pula.

Seperti penelitian yang digunakan oleh Nitin Kumar (2013), untuk meningkatkan penjualan karena meningkatnya permintaan maka perusahaan perlu mengetahui biaya sebenarnya dari bagian sebelumnya untuk memutuskan item mana yang akan diproduksi lagi atau diproduksi lebih banyak lagi. Hasil dari perbandingan studi kasus terhadap presentase laba tradisional dan presentase laba ABC digunakan untuk mengidentifikasi harga terendah dan tertinggi dari perusahaan.

Betapa pentingnya menghitung Harga Pokok Produksi dalam rangka menentukan harga jual. Perusahaan dapat menetapkan harga jual dengan tepat jika dapat menghitung Harga Pokok Produksi dengan tepat. Horngren (2010, hlm 45), mengatakan bahwa harga pokok produksi adalah biaya barang yang dibeli untuk diproses sampai selesai, baik sebelum maupun selama periode akuntansi berjalan. Ketidaktepatan dalam perhitungan Harga Pokok Produksi membawa dampak yang merugikan bagi perusahaan, karena Harga Pokok Produksi berfungsi sebagai dasar untuk menetapkan harga jual dan laba, sebagai alat untuk mengukur efisiensi pelaksanaan proses produksi serta sebagai dasar untuk pengambilan keputusan bagi manajemen perusahaan (Rahmaji, 2013).

Dalam menentukan Harga Pokok Produksi, pada umumnya perusahaan menggunakan metode Tradisional. Menurut beberapa hasil penelitian dan pendapat para pakar, metode Tradisional memiliki kelemahan seperti yang disebutkan oleh Mursyidi (2010, hlm 285) yaitu, adanya biaya-biaya yang tidak mempunyai hubungan langsung dengan pembuatan produk dimasukkan dalam perhitungan biaya overhead, adanya perlakuan biaya yang terkait dengan proses pembuatan produk yang tidak berkeadilan, dan adanya diversifikasi produk yang dibebani oleh biaya overhead yang sama padahal aktivitasnya

tidak serupa. Hal ini menimbulkan distorsi biaya, karena biaya-biaya tersebut tidak memenuhi prinsip analisis nilai tambah.

Oleh karena itu, untuk menghitung Harga Pokok Produksi ini dibutuhkan suatu metode pembiayaan yang tepat. Metode pembiayaan yang efisien, sangat penting digunakan dalam menghadapi kompetitor saat ini. Salah satu solusi yang dapat digunakan untuk mengatasi masalah ini adalah dengan diterapkannya suatu metode yang tepat dalam pengalokasian biayanya, yaitu dengan menggunakan *Activity Based Costing System*. Sebuah metode yang pertama kali diperkenalkan di Amerika Serikat selama tahun 1980 oleh Cooper dan Kaplan.

Hamdallah Mahder (2014) mengatakan bahwa metode berbasis biaya tradisional tidak mungkin untuk memberikan informasi biaya yang akurat untuk membantu dengan pengaturan harga dan pengambilan keputusan, untuk itu ABC adalah alat dukungan manajemen yang berharga bagi perusahaan manufaktur kecil. Sementara Roztocky et al. (2004) menggambarkan prosedur yang memungkinkan perusahaan untuk dengan mudah beralih dari metode biaya tradisional ke metode biaya berdasarkan aktivitas yang sangat berguna untuk perusahaan kecil walaupun penerapan metode ABC terlalu mahal dan rumit.

Dalam beberapa tahun terakhir, perusahaan telah mengurangi ketergantungan mereka pada metode akuntansi tradisional dengan mengembangkan metode manajemen biaya berdasarkan aktivitas. Metode biaya tradisional memiliki kecenderungan untuk menetapkan biaya tidak langsung berdasarkan sesuatu yang mudah untuk diidentifikasi (seperti jam tenaga kerja langsung). Metode penetapan biaya ini bisa saja tidak akurat karena tidak ada hubungan yang aktual antara cost pool dan pemicu biaya. Maka muncullah metode ABC sebagai panduan bagi manajemen untuk mengambil keputusan agar mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi. (Nitin Kumar, 2013)

Sebelumnya pun telah dilakukan beberapa penelitian mengenai *Activity Based Costing System*. Hasil perhitungan dengan menggunakan *Activity Based Costing System* memperlakukan biaya tidak langsung dengan tepat, maka dapat

menentukan Harga Pokok Produksi dan markup harga dengan tepat. (Adie, 2011). Perbedaan Harga Pokok Produksi antara perhitungan dengan menggunakan *Activity Based Costing System* dan Metode Tradisional tidak terlalu signifikan, tetapi perhitungan menggunakan *Activity Based Costing System* hasilnya lebih akurat. (Rumampuk, 2013). *Activity Based Costing System* berperan dalam mengukur dan mengevaluasi tingkat pencapaian provitabilitas perusahaan, karena memiliki tingkat keakuratan yang lebih baik. (Tandiontong & Lestari, 2011). Špičková (2013) menggambarkan pandangan dari biaya dan karakteristik dasar klasifikasi perhitungan biaya yang strategis di perusahaan kecil dan menengah, dengan berfokus pada *Activity Based Costing*, siklus hidup biaya dan target biaya, namun Zongshengs (2010) dalam penelitiannya menyebutkan bahwa, karena karakteristik yang berbeda, usaha kecil dan menengah harus membangun strategi manajemen keuangan mereka sendiri bukan menyalin dari perusahaan besar.

Penelitian ini akan dikembangkan dalam salah satu UMKM yang ada di Kota Bandung, yaitu CV Anugrah Jaya Indonesia. CV Anugrah Jaya Indonesia merupakan salah satu UMKM pembutan lilin. Berdasarkan klasifikasi UMKM menurut BPS, usaha ini termasuk ke dalam usaha kecil dengan omzet mencapai 200 juta dalam setahun dengan jumlah pegawai 7 orang termasuk pemilik CV. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik CV Anugrah Jaya Indonesia, dalam menentukan Harga Pokok Produksi, masih menggunakan metode Tradisional. Penentuan biaya produk yang dilakukan dalam CV tersebut hanya berdasarkan estimasi, sehingga tidak ada dasar yang tepat dalam penentuan harga jualnya.

CV Anugrah Jawa Indonesia merupakan perusahaan yang beroperasi berdasarkan pesanan, maka biaya produk/jasa yang dihasilkan dikumpulkan dengan menggunakan *Activity based object costing-job order costing method*. Ini merupakan metode penentuan biaya produk/jasa dalam perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan dan pengolahan data biayanya menggunakan *activity based cost system* (Mulyadi, 2007, hlm 293)

Berdasarkan hal-hal tersebut di atas, penyusun tertarik untuk melakukan penelitian mengenai **“Perancangan Model Penentuan Harga Pokok**

## **Produksi dengan Metode *Activity Based Costing* (Studi Kasus pada UMKM Pembuatan Lilin CV Anugrah Jaya Indonesia di Kota Bandung).”**

### **1.2 Rumusan Masalah Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka pada penelitian penulis ini dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penetapan harga pokok produksi dengan menggunakan Metode Tradisional?
2. Bagaimana penetapan harga pokok produksi dengan menggunakan Metode *Activity-Based Costing*?
3. Bagaimana perbedaan penetapan harga pokok produksi dengan menggunakan Metode Tradisional dan Metode *Activity-Based Costing*?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

#### **1.3.1. Tujuan Umum**

Berdasarkan rumusan masalah yang diutarakan diatas, maka maksud dan tujuan dari penelitian ini secara umum adalah untuk mengetahui perbedaan penetapan harga pokok produksi dengan menggunakan Metode Tradisional dan Metode *Activity-Based Costing* pada CV Anugrah Jaya Indonesia.

#### **1.3.2. Tujuan Khusus**

Secara khusus, penelitian ini dimaksudkan dan ditujukan untuk:

1. Untuk mengetahui penetapan harga pokok produksi dengan menggunakan Metode Tradisional.
2. Untuk mengetahui penetapan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *Activity-Based Costing*.
3. Untuk mengetahui perbedaan penetapan harga pokok produksi dengan menggunakan Metode Tradisional dan Metode *Activity-Based Costing*.

## 1.4 Manfaat Penelitian

Setiap hasil penelitian yang dilakukan haruslah mengandung manfaat baik secara akademis maupun praktis, khususnya bagi kami dan umumnya bagi pihak lain yang membutuhkan skripsi ini. Adapun manfaatnya adalah:

1. Manfaat dari Segi Teori, memberikan kontribusi seputar penetapan harga pokok produksi dengan metode Tradisional dan metode *Activity Based Costing*.
2. Manfaat dari Segi Kebijakan, memberikan arahan kebijakan untuk subjek penelitian yaitu CV Anugrah Jaya Indonesia dalam pengambilan keputusan atas penetapan harga jual yang diharapkan mampu meningkatkan efektifitas dan efisiensi kinerja demi pencapaian laba yang optimal.
3. Manfaat dari Segi Praktik, memberikan gambaran apabila perusahaan menggunakan *Activity-Based Costing System* dapat menghasilkan biaya produksi lebih tepat yang menjadi dasar untuk menentukan harga jual produk untuk menghadapi situasi kompetitif dan daya beli pelanggannya.
4. Manfaat dari Segi Isu serta Aksi Sosial, memberikan informasi kepada semua pelaku bisnis mengenai keunggulan menggunakan *Activity-Based Costing System* dalam menentukan harga jual produk yang ditawarkan.

## 1.5. Struktur Organisasi Skripsi

Struktur Organisasi Skripsi berisi rincian tentang urutan penulisan dari setiap bab dalam skripsi, mulai dari bab I hingga bab V.

**BAB I PENDAHULUAN;** bagian yang berisi uraian tentang pendahuluan atau bagian awal dari skripsi yang di dalamnya berisi sub bab, yaitu latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan struktur organisasi skripsi.

**BAB II KAJIAN PUSTAKA;** bagian yang berfungsi memberikan konteks yang jelas terhadap permasalahan yang diangkat dalam penelitian yaitu mengenai penetapan harga pokok produksi dengan metode Tradisional dan metode *Activity Based Costing* serta kedudukan masalah tersebut dalam bidang ilmu Akuntansi Biaya.

**BAB III METODE PENELITIAN;** berisi penjabaran yang rinci mengenai metode penelitian, yang terdiri desain penelitian, partisipan dan tempat penelitian, pengumpulan data, dan analisis data.

**BAB IV TEMUAN DAN PEMBAHASAN;** terdiri dari dua hal, yaitu pertama temuan penelitian berdasarkan hasil pengolahan dan analisis data, kedua pembahasan temuan penelitian untuk menjawab pertanyaan dalam rumusan masalah.

**BAB V SIMPULAN, IMPLIKASI DAN REKOMENDASI;** bagian yang berisi simpulan, implikasi dan rekomendasi yang menyajikan penafsiran dan pemaknaan peneliti terhadap hasil analisis temuan penelitian sekaligus mengajukan hal-hal penting yang dapat dimanfaatkan dari hasil penelitian tersebut.