

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Perkembangan ekonomi di Indonesia saat ini secara tidak langsung telah mendorong persaingan bisnis diberbagai bidang. Perusahaan harus memiliki strategi dan metode yang tepat sehingga produknya dapat tetap bersaing dengan produk kompetitor dan tetap menghasilkan keuntungan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan yang ingin dicapai, yaitu: memperoleh laba yang maksimal, dapat bersaing di pasar, serta dapat memberikan manfaat bagi masyarakat. Untuk menghasilkan laba suatu perusahaan. Salah satu faktor yang mendorong perekonomian di Indonesia menjadi lebih baik yaitu Usaha kecil Menengah (UKM). Berkembangnya UKM akan memperkuat struktur ekonomi domestik karena terserapnya angkatan kerja, meningkatkan daya beli masyarakat memperbesar tingkat permintaan dan meningkatkan pertumbuhan investasi. UKM sangat berperan dalam merubah ekonomi masyarakat Indonesia menjadi lebih baik.

Provinsi Nusa Tenggara Timur (NTT) merupakan salah satu provinsi yang terdapat sentra-sentra usaha kecil menengah, dan dapat menjadi daya tarik bagi wisatawan yang datang, dimana tenun ikat merupakan salah satu produk unggulan. Dalam masyarakat tradisional NTT, tenunan sebagai harta milik keluarga yang bernilai tinggi karena kerajinan tangan ini sulit dibuat, dalam proses pembuatannya/penuangan motif tenunan hanya berdasarkan

imajinasi penenun sehingga dari segi ekonomi memiliki harga yang cukup mahal.

Sentra Tenun Ikat Lepo Lorun merupakan Usaha Kecil yang memproduksi sarung, selendang dan aksesoris lainnya dari bahan tenun seperti (baju, gelang, tas). Produk-produk ini diproduksi berdasarkan pesanan dari konsumen, juga diproduksi secara massal lalu di jual di pasaran. Demi menjaga kelangsungan hidup, Sentra Tenun Ikat Lepo Lorun berusaha untuk menjaga hubungan baik dengan konsumen dengan cara mempertahankan ketepatan waktunya dalam memproduksi produk, mutu barang sedangkan dalam kegiatan produksinya, Sentra Tenun Ikat Lepo Lorun mengelola bahan baku berupa benang, menjadi barang jadi berupa sarung, selendang dan lain-lain.

Sentra Tenun Ikat Lepo Lorun belum menerapkan analisis metode *Full costing* dan *Variable costing*, biasanya dalam melakukan perhitungan harga pokok dan harga jual produknya dilakukan dengan metode yang relatif sangat sederhana dan perhitungan yang mereka gunakan masih bersifat manual, sehingga dalam melakukan perhitungan Sentra Tenun Ikat Lepo Lorun belum memasukkan semua unsur biaya yang dikeluarkan secara terperinci. Selain itu, Sentra Tenun Ikat Lepo Lorun juga belum menghitung seluruh biaya *overhead* pabrik secara terperinci karena belum sepenuhnya mengetahui biaya-biaya *overhead* pabrik, sehingga dalam menghitung dan menentukan harga jual sarung dan selendang akan menghasilkan informasi yang kurang tepat. Oleh karena itu, untuk memperkecil kesalahan yang terjadi dalam perhitungan harga pokok produksi dan menghasilkan harga jual

yang tepat dan akurat diperlukan suatu metode yang baik. Metode yang tepat digunakan pada Sentra Tenun Ikat Lepo Lorun untuk menghitung harga pokok produksi adalah metode *Full costing* dan *Variable costing*.

Berikut tabel harga jual, data produksi, data penjualan sarung dan selendang pada Sentra Tenun Ikat Lepo Lorun dari Tahun 2019-2020.

**Tabel 1.1**

**Harga jual sarung dan selendang  
Sentra Tenun Ikat Lepo Lorun**

Jenis Produk	Harga Jual		
	Kecil ((Rp)	Sedang (Rp)	Besar (Rp)
Sarung	500.000	800.000	1.000.000
Selendang	150.000	500.000	800.000

*Sumber: Sentra Tenun Ikat Lepo Lorun 2020*

Berdasarkan Tabel 1.1 di atas dapat dilihat bahwa, harga jual sarung dan selendang pada Sentra Tenun Ikat Lepo Lorun bervariasi, harga jual jenis produk sarung untuk ukuran kecil (154×60 cm) dijual dengan harga Rp.500.000, untuk ukuran sedang (260×83 cm) dijual dengan harga Rp.800.000 dan untuk sarung ukuran besar (300×85 cm) dijual dengan harga Rp.1.000.000. Sedangkan harga jual jenis produk selendang untuk ukuran kecil (50×25 cm) dijual dengan harga Rp.150.000, untuk ukuran sedang 100×50 cm) dengan harga Rp.500.000 dan untuk ukuran besar (170×60 cm) dengan harga Rp.800.0000, harga sarung dan selendang yang bervariasi dipengaruhi oleh ukuran dan motif dari kedua produk tersebut.

**Tabel 1.2**

**Data produksi dan Penjualan Produk Sarung  
Sentra Tenun Ikat Lepo Lorun  
Bulan Juli-Desember 2019 dan Januari-Juni 2020**

<b>Bulan</b>	<b>Volume Produksi (Lembar)</b>	<b>Volume Penjualan (Lembar)</b>	<b>Harga Satuan (Rp)</b>	<b>Total Pendapatan (Rp)</b>
Juli	24	24	500.000	12.000.000
Agustus	12	12	500.000	6.000.000
September	23	16	800.000	12.800.000
Oktober	22	15	500.000	7.500.000
November	23	17	500.000	8.500.000
Desember	30	25	500.000	12.500.000
Januari	22	16	800.000	12.800.000
Februari	22	11	500.000	5.500.000
Maret	10	3	800.000	2.400.000
April	-	-	-	-
Mei	15	13	800.000	10.400.000
Juni	22	20	500.000	10.000.000

*Sumber: Sentra Tenun Ikat Lepo Lorun 2020*

Berdasarkan Tabel 1.2 di atas dapat dilihat, bahwa pada bulan Juli sampai Desember tahun 2019 dan Januari sampai Juni 2020 setiap bulannya volume penjualan sarung mengalami fluktuasi, hal ini diduga disebabkan oleh harga jual yang sulit dijangkau oleh konsumen. Pada bulan Juli volume penjualan sarung adalah sebanyak 24 lembar untuk sarung ukuran kecil dengan harga Rp.500.000, pada bulan Agustus volume penjualan sarung menurun hingga 12 lembar untuk sarung ukuran kecil dengan harga Rp.500.000, pada bulan September volume penjualan sarung kembali meningkat sebanyak 16 lembar untuk sarung ukuran sedang dengan harga Rp.800.000, pada bulan Oktober volume penjualan sarung kembali menurun hingga 15 lembar untuk sarung ukuran kecil dengan harga Rp.500.000, pada bulan November volume penjualan sarung kembali meningkat sebanyak 17 lembar untuk sarung ukuran kecil dengan harga Rp.500.000, pada bulan

Desember volume penjualan sarung kembali meningkat sebanyak 25 lembar untuk sarung ukuran kecil dengan harga Rp.500.000, pada bulan Januari 2020 volume penjualan sarung kembali menurun hingga 16 lembar untuk sarung ukuran sedang dengan harga Rp.800.000, pada bulan Februari volume penjualan sarung kembali meningkat sebanyak 22 lembar untuk sarung ukuran kecil sebanyak 11 lembar dengan harga Rp.500.000, untuk sarung ukuran besar sebanyak 11 lembar dengan harga Rp.1.000.000, pada bulan Maret volume penjualan sarung kembali menurun hingga 3 lembar untuk sarung ukuran sedang dengan harga Rp.800.000, pada bulan April tidak ada produksi dan penjualan, pada bulan Mei volume penjualan sarung kembali meningkat sebanyak 13 lembar untuk sarung ukuran sedang dengan harga Rp.800.000, pada bulan Juni volume penjualan sarung kembali meningkat sebanyak 20 lembar untuk sarung ukuran kecil dengan harga Rp.500.000.

**Tabel 1.3**

**Data produksi dan Penjualan Produk Selendang  
Sentra Tenun Ikat Lepo Lorun  
Bulan Juli-Desember 2019 dan Januari-Juni 2020**

<b>Bulan</b>	<b>Volume Produksi (Lembar)</b>	<b>Volume Penjualan (Lembar)</b>	<b>Harga Satuan (Rp)</b>	<b>Total Pendapatan (Rp)</b>
Juli	45	30	150.000	4.500.000
Agustus	23	26	150.000	3.900.000
September	23	17	150.000	2.250.000
Oktober	23	10	150.000	1.500.000
November	23	13	150.000	1.950.000
Desember	5	5	150.000	750.000
Januari	-	-	-	-
Februari	22	12	150.000	1.800.000
Maret	10	7	150.000	1.050.000
April	-	-	-	-
Mei	2	3	150.000	450.000
Juni	2	2	500.000	1.000.000

*Sumber: Sentra Tenun Ikat Lepo Lorun 2020*

Berdasarkan Tabel 1.3 di atas dapat dilihat, bahwa pada bulan Juli sampai Desember tahun 2019 dan Januari sampai Juni 2020 setiap bulannya volume penjualan selendang mengalami fluktuasi, hal ini diduga disebabkan oleh harga jual yang sulit dijangkau oleh konsumen. Pada bulan Juli volume penjualan selendang adalah sebanyak 30 lembar untuk selendang ukuran kecil dengan harga Rp.150.000, pada bulan Agustus volume penjualan selendang menurun hingga 26 lembar untuk selendang ukuran kecil dengan harga Rp.150.000, pada bulan September volume penjualan selendang menurun hingga 17 lembar untuk selendang ukuran kecil dengan harga Rp.150.000, pada bulan Oktober volume penjualan selendang menurun hingga 10 lembar untuk selendang ukuran kecil dengan harga Rp.150.000, pada bulan November volume penjualan selendang kembali meningkat sebanyak 13 lembar untuk selendang ukuran kecil dengan harga Rp.150.000, pada bulan Desember volume penjualan selendang kembali menurun sebanyak 5 lembar untuk selendang ukuran kecil dengan harga Rp.150.000, pada bulan Januari 2020 tidak ada produksi dan penjualan, pada bulan Februari volume penjualan selendang kembali meningkat hingga 12 lembar untuk selendang ukuran kecil dengan harga Rp.150.000, pada bulan Maret volume penjualan selendang kembali menurun hingga 7 lembar untuk selendang ukuran kecil dengan harga Rp.150.000, pada bulan April tidak ada produksi dan penjualan, pada bulan Mei volume penjualan selendang kembali menurun hingga 3 lembar untuk selendang ukuran kecil dengan harga Rp.150.000, pada bulan Juni volume penjualan selendang kembali menurun hingga 2 lembar untuk selendang ukuran sedang dengan harga Rp.500.000.

Penetapan harga jual produk merupakan salah satu pengambilan keputusan manajemen yang penting. Penetapan harga jual produk bukan hanya merupakan kebijakan bidang keuangan melainkan kebijakan yang berkaitan dengan seluruh aspek kegiatan perusahaan. Harga jual produk selain mempengaruhi volume penjualan atau pembelian produk tersebut juga akan mempengaruhi pendapatan perusahaan. Harga jual lebih banyak ditentukan oleh kekuatan antara permintaan dan penawaran produk tersebut dipasaran. Baik perusahaan yang secara langsung dapat mempengaruhi harga jual suatu produk, perusahaan akan dihadapkan pada masalah bagaimana menentukan harga jual produk harus mampu menutupi semua biaya perusahaan dan menghasilkan laba bagi perusahaan. Harga jual produk sarung dan selendang di Sentra Tenun Ikat Lepo Lorun lebih tinggi dibanding harga jual produk sarung dan selendang secara umumnya.

Berdasarkan temuan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Bintang Komara dan Ade Sudarma (2016) tentang “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode *Full Costing* Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pada CV.Salwa Meubel”, Berdasarkan hasil analisis penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa dari perhitungan harga pokok produksi berdasarkan teori akuntansi dengan menggunakan metode *full costing* pada setiap produk pesanan masih dapat menghasilkan laba atau keuntungan dengan harga jual yang bersaing (kompetitif).

Lintang Arini (2017) tentang Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Menetapkan Harga Jual Menggunakan Metode *Full Costing* Pada CV. Purnama Onix Periode 2011 – 2015, menyimpulkan bahwa dari

hasil analisa tersebut terjadi perbedaan signifikan pada harga jual karena perusahaan tidak membebankan biaya tenaga kerja, biaya *overhead* pabrik, biaya bahan baku dan laba secara proporsional, sehingga terjadi perbedaan harga jual yang ditetapkan perusahaan dengan yang dilakukan oleh penelian ini yaitu dengan menggunakan metode *full costing*.

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis mengadakan penelitian dengan judul “**Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Produk Sarung dan Selendang pada Sentra Tenun Ikat Lepo Lorun**”

#### **B. Rumusan Masalah**

1. Berapa harga pokok produksi yang tepat untuk produk sarung dan selendang dengan menggunakan metode *Full Costing* agar dapat di tetapkan harga jual yang tepat?
2. Berapa harga pokok produksi yang tepat untuk produk sarung dan selendang dengan menggunakan metode *Variable Costing* agar dapat di tetapkan harga jual yang tepat?

#### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui harga pokok produksi yang tepat untuk produk sarung dan selendang dengan menggunakan metode *Full Costing* sehingga dapat di tetapkan harga jual yang tepat.
2. Untuk mengetahui harga pokok produksi yang tepat untuk produk sarung dan selendang dengan menggunakan metode *Variable Costing* sehingga dapat di tetapkan harga jual yang tepat.



## **D. Manfaat Penelitian**

### **1. Bagi Sentra Tenun Ikat Lepo Lorun**

Memberikan tambahan informasi dan bahan pertimbangan bagi manajemen dalam menentukan kebijakan-kebijakan perusahaan mengenai penetapan harga pokok produksi dan harga jual yang tepat di masa yang akan datang.

### **2. Bagi Peneliti Lainnya**

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pihak-pihak atau pembaca yang mempunyai permasalahan yang sama atau ingin mengadakan penelitian yang lebih lanjut.