

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 LATAR BELAKANG MASALAH**

Dalam menjalankan kegiatan produksi, setiap perusahaan manufaktur dituntut untuk dapat mengelola biaya produksi secara tepat. Hal ini bertujuan agar perusahaan mampu menentukan harga jual yang kompetitif dan memperoleh keuntungan yang optimal. Beragam produk yang dihasilkan menuntut perusahaan untuk dapat melakukan pengelolaan biaya secara cermat, khususnya dalam perhitungan harga pokok produksi.

Harga pokok produksi (HPP) merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan suatu produk, baik biaya langsung maupun tidak langsung. Secara umum, biaya dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak berubah meskipun jumlah produksi mengalami perubahan, seperti biaya sewa gedung, gaji karyawan tetap, dan penyusutan asset tetap. Sementara itu, biaya variabel merupakan biaya yang berubah secara proporsional dengan volume produksi, seperti bahan baku, upah tenaga kerja langsung, dan biaya listrik operasional (Hansen dan Mowen 2009).

Namun, dalam praktiknya, tidak semua biaya akan langsung menyesuaikan dengan naik turunnya volume produksi. Beberapa jenis biaya menunjukkan perilaku yang tidak simetris terhadap perubahan aktivitas, yang dikenal dengan istilah sticky cost atau biaya kaku. Sticky cost adalah kondisi

ketika biaya tidak segera turun ketika aktivitas menurun, tetapi cenderung meningkat ketika aktivitas naik (Anderson, Bangker, & Janakiraman, 2003). Misalnya, biaya tenaga kerja tetap tidak akan langsung berkurang meskipun produksi menurun, karena adanya kontrak kerja jangka panjang. Hal ini menyebabkan struktur biaya menjadi kurang fleksibel dan berpotensi menyebabkan pemborosan biaya apabila tidak dikelola dengan baik.

Ketidaktepatan dalam mengidentifikasi dan mengklasifikasikan biaya dapat menyebabkan HPP menjadi tidak akurat, yang pada akhirnya berdampak pada penetapan harga jual produk yang tidak sesuai dengan kondisi biaya sebenarnya (Mulyadi 2015). Hal ini berpotensi menurunkan daya saing produk di pasar maupun menimbulkan kerugian bagi perusahaan

Berdasarkan hasil observasi awal di UD Heny Mebel, diketahui bahwa perusahaan belum memiliki system perhitungan HPP yang terstruktur. Penetapan harga jual produk masih dilakukan berdasarkan perkiraan atau menyesuaikan dengan harga pasar tanpa adanya analisis biaya yang rinci. Selain itu, perusahaan belum mempertimbangkan adanya biaya yang bersifat baku (*sticky cost*) dalam struktur produksinya, yang dapat menyebabkan terjadinya pemborosan biaya saat volume produksi mengalami penurunan.

Penelitian terdahulu menunjukkan pentingnya perhitungan HPP yang akurat. Puspita (2020) menyatakan bahwa pelaku UMKM sering kali tidak memiliki kemampuan atau sistem yang memadai untuk menghitung HPP secara tepat, sehingga penetapan harga jual cenderung tidak didasarkan pada analisis biaya. Sementara itu, Nuraini (2022) menemukan bahwa penerapan

metode full costing dapat membantu perusahaan dalam menetapkan harga jual produk yang lebih realistis dan mencerminkan kondisi keuangan yang sebenarnya.

UD Heny Mebel yang terletak di Tabun, Kelurahan Manulai 2, Kota Kupang adalah sebuah UMKM yang bergerak dibidang produksi mebel yang menghasilkan produk berdasarkan pesanan. Dari hasil pengamatan awal pada UD Heny Mebel memproduksi beberapa produk pada tahun 2024. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut ini.

**Tabel 1.1**  
**Produk Yang Dihasilkan Oleh**  
**UD Heny Mebel Tahun 2024**

<b>Produk</b>	<b>Unit</b>	<b>Harga Jual (Rp)</b>	<b>Total Penjualan (Rp)</b>
Lemari	25	Rp1.500.000	Rp37.500.000
Kusen	36	Rp250.000	Rp9.000.000
Pintu	63	Rp800.000	Rp50.400.000
Jendela	54	Rp350.000	Rp18.900.000
Tempat Tidur	24	Rp1.500.000	Rp36.000.000
Meja Makan	18	Rp1.250.000	Rp22.500.000
Meja Rias	7	Rp1.500.000	Rp10.500.000
Meja Setengah Biro	12	Rp1.100.000	Rp13.200.000
<b>Total</b>			<b>Rp198.000.000</b>

*Sumber : UD Heny Mebel*

Berdasarkan data diatas maka dapat dilihat bahwa penjualan produk pintu dan jendela lebih tinggi dibandingkan dengan produk mebel lainnya. Pada tahun 2024 UD Heny Mebel memproduksi produk pintu sebanyak 63 unit dengan total penjualan sebesar Rp50.400.000, produk jendela sebanyak 54 unit dengan total penjualan sebesar Rp18.900.000, produk lemari sebanyak

25 unit dengan total penjualan Rp37.500.000, produk kusen sebanyak 36 unit dengan total penjualan Rp9.000.000, produk tempat tidur sebanyak 24 unit dengan total penjualan Rp1.500.000, produk meja makan sebanyak 18 unit dengan total penjualan Rp22.500.000, produk meja rias sebanyak 7 unit dengan total penjualan Rp10.500.000, produk meja setengah biro sebanyak 12 unit dengan total penjualan Rp13.200.000. Semua produk tersebut dihasilkan dengan berbagai model sesuai dengan keinginan pembeli, sehingga tingkat harga untuk setiap produk yang dihasilkan juga berbeda, tergantung pada biaya-biaya yang dikorbankan untuk menghasilkan produk tersebut.

Berdasarkan uraian tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Produk (Studi Kasus UD Heny Mebel)”**. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan oleh UD Heny Mebel, serta mengevaluasi sejauh mana perhitungan tersebut digunakan dalam menentukan harga jual produk. Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi perusahaan dalam mengembangkan sistem penetapan harga jual yang berbasis pada data biaya produksi yang akurat dan efisien.

## **1.2 MASALAH PENELITIAN**

Harga pokok produksi merupakan komponen penting dalam proses penetapan harga jual suatu produk. Ketepatan dalam perhitungan harga pokok produksi akan memengaruhi akurasi dalam menentukan harga jual, laba perusahaan, serta daya saing produk di pasar. UD Henry Mebel sebagai salah satu perusahaan manufaktur memiliki metode tersendiri dalam menghitung harga pokok produksi. Namun, metode yang digunakan belum tentu mencakup seluruh elemen biaya secara menyeluruh, khususnya biaya tidak langsung atau biaya overhead pabrik. Hal ini menimbulkan pertanyaan mengenai proses perhitungan harga pokok produksi di UD Henry Mebel dan perhitungan tersebut digunakan untuk menentukan harga jual suatu produk.

## **1.3 PERSOALAN PENELITIAN**

Berdasarkan masalah penelitian di atas maka persoalan penelitian adalah bagaimana perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan oleh UD Henry Mebel dan bagaimana perhitungan harga pokok produksi tersebut digunakan dalam penentuan harga jual produk.

## **1.4 TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN**

### **1.4.1 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan persoalan penelitian di atas maka tujuan penelitian adalah untuk menganalisis perhitungan harga pokok produksi di UD Henry Mebel dan menganalisis bagaimana perhitungan harga pokok produksi digunakan dalam penentuan harga jual produk di UD Henry Mebel.

### **1.4.2 Manfaat Penelitian**

#### **1. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dibidang akuntansi biaya, khususnya yang berkaitan dengan pengelolaan dan perhitungan harga pokok produksi pada usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) seperti UD Heni Mebel. Selain itu, penelitian ini dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya.

#### **2. Manfaat Praktis**

##### **1) Bagi UD Heny Mebel**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat langsung bagi pihak manajemen UD Heny Mebel dalam bentuk evaluasi dan analisis terhadap sistem perhitungan harga pokok produksi yang selama ini digunakan. Melalui penelitian ini, perusahaan dapat mengetahui apakah metode yang diterapkan sudah tepat atau masih terdapat kelemahan yang memengaruhi ketepatan harga jual produk.

##### **2) Bagi pelaku usaha mebel lainnya :**

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan praktis bagi pelaku usaha mebel lainnya, yang belum memiliki sistem perhitungan biaya produksi yang memadai. Dengan memahami pentingnya perhitungan harga pokok produksi yang tepat, para pelaku usaha dapat meningkatkan efisiensi operasional, menghindari kerugian akibat salah harga, dan menciptakan strategi penetapan harga jual yang lebih rasional.