

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha mikro kecil menengah (UMKM) adalah istilah umum dalam khazanah ekonomi yang merujuk kepada usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh undang-undang No.20 tahun 2008 tentang usaha mikro kecil, dan menengah.UMKM artinya sebagai bisnis yang dijalankan individu, rumah tangga, atau badan usaha ukuran kecil. Penggolongan UMKM lazimnya di lakukan dengan batasan omzet pertahun, jumlah kekayaan atau asset, sertajumlah karyawan. Sedangkan usaha yang tak masuk sebagai UMKM di kategorikan sebagai usaha besar, yakni usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahun lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Perkembangan zaman sekarang ini, muncul banyaknya bisnis atau usaha baik barang maupun jasa dimana setiap perusahaan selalu berupaya semaksimal mungkin dalam memenuhi kebutuhan konsumennya. Aktivitas bisnis dilakukan sebagai suatu pekerjaan dari seseorang, atau aktivitas kelompok orang atau dilakukan oleh suatu organisasi.

Namun Usaha Mikro Kecil dan Menengah masih memiliki berbagai permasalahan dalam proses perkembangannya, secara faktor Internal ada pada rendahnya kualitas sumber daya manusia, lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar, kurangnya permodalan, masalah teknologi, serta masalah organisasi, dan manajemen. Selain itu faktor eksternal yang merupakan permasalahan berasal dari luar UMKM itu sendiri, tetapi dapat menghambat perkembangan sektor ini adalah iklim usaha belum sepenuhnya kondusif, terbatasnya sarana dan prasarana usaha, implikasi otonomi daerah, implikasi perdagangan bebas, kebijakan pemerintah yang cenderung tidak konsisten dan diskriminatif, dan ekspansi pasar modern.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) hingga kini masih menjadi salah satu sektor unggulan, bahkan jadi penopang utama perekonomian Indonesia. Dalam artikel AJNN tahun 2018, dikatakan bahwa salah satu penyebab kegagalan UMKM adalah karena kurang pemahannya Akuntansi terutama dalam penetapan strategi harga.

Kesalahan pemilihan metode penetapan harga yang tidak sesuai dengan bisnis UMKM menyebabkan harga yang ditetapkan tidak mengalokasikan biaya dengan benar oleh sehingga UMKM mengalami kerugian. Hal ini seringkali menyebabkan UMKM gagal.

Harga merupakan salah satu faktor penentu konsumen dalam menentukan suatu keputusan pembelian terhadap suatu produk maupun jasa. Sehingga dalam penentuan harga produk atau jasa yang dijual, baik perusahaan besar

maupun usaha kecil sekali pun harus memperhatikan konsumen dan para pesaingnya. dalam melakukan pembelian.

Namun permasalahan yang sering muncul dalam usaha adalah bagaimana menentukan harga jual yang tepat bagi konsumen. Seorang pengusaha perlu mempertimbangkan biaya-biaya dalam produksi dan perubahan yang terjadi dalam kuantitas produksi apabila ingin dapat menetapkan harga secara efektif. harga sering kali digunakan sebagai indikator nilai bilamana indikator tersebut dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas suatu barang atau jasa. dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pada tingkat harga tertentu, bila manfaat yang dirasakan konsumen meningkat, maka nilainya akan meningkat pula.

Berdasarkan latar belakang penelitian terdahulu. Beberapa hasil penelitian terdahulu yang mendukung dilaksanakannya penelitian tentang Pengaruh Laba yang di inginkan dan Biaya Produksi terhadap Penetapan Harga Jual Produk Garam di desa Sambilawang Trangkil Pati antara lain:

Hasil penelitian Achmad Slamet dan Sumarli dengan judul Pengaruh Perkiraan Biaya Produksi dan Laba yang diinginkan Terhadap Harga Jual Pada Industri Kecil Genteng Pres, hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial perkiraan biaya produksi berpengaruh secara positif terhadap harga jual, artinya setiap kenaikan pada perkiraan biaya produksi terhadap harga jual akan diikuti oleh kenaikan harga jual dan penurunan perkiraan biaya produksi akan diikuti oleh penurunan harga jual. Sedangkan pengaruh laba yang diinginkan terhadap harga jual berdasarkan persamaan regresi bersifat

positif, artinya bahwa kenaikan laba yang diinginkan akan diikuti oleh kenaikan harga jual dan penurunan laba yang diinginkan juga akan diikuti oleh penurunan harga jual. secara simultan antara perkiraan biaya produksi dan laba yang diinginkan terhadap harga jual mempunyai pengaruh yang bersifat positif sebesar 34,9% sisanya dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti elastisitas permintaan, sasaran produk dan persaingan pasar. Saran yang dapat diberikan oleh peneliti bagi industri kecil genteng pres di desa Donorojo kecamatan Mertoyudan kabupaten Magelang sebaiknya dalam perhitungan biaya produksi memasukan semua unsur biaya selama proses produksi dan menjual produknya pada bulan-bulan yang memperoleh laba maksimum. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian Achmad Slamet dan Sumarli adalah jika dalam penelitian Achmad Slamet dan Sumarli, obyek penelitiannya adalah UKM Genteng maka dalam penelitian ini obyek penelitiannya adalah usaha garam. Jika dalam penelitian Achmad Slamet dan Sumarli di uji secara parsial maka dalam penelitian ini diuji secara parsial dan simultan.

Hasil penelitian Erawati dan Lili Syafitri, dengan judul Analisis Biaya Pokok Produksi Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual pada CV Harapan Inti Usaha Palembang, Agar dapat menghitung harga pokok produksi secara benar maka diperlukan alokasi biaya bersama dengan metode nilai jual relatif, perhitungan harga pokok pesanan dengan pendekatan *full costing*, dan menentukan harga jual dari harga pokok produksi pesanan lemari hias medium. Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa terdapat

pengklasifikasian biaya yang kurang tepat dan adanya alokasi biaya bersama. Hal ini menyebabkan perbedaan dalam perhitungan harga pokok produksi. Harga pokok produksi pesanan 32 unit lemari hias medium berdasarkan perhitungan analisis adalah Rp 181.058.550 yaitu lebih rendah Rp 11.275.000 dari perhitungan perusahaan sebesar Rp 192.333.550.

Hal ini di temukan dalam permasalahan yang terjadi pada mebel lima bersaudara di mana penulis mendapatkan hasil wawancara terkait penetapan harga pada mebel lima bersaudara masalah yang penulis angkat adalah proses penetapan harga pada suatu barang atau produk yang sudah disiapkan untuk di pasarkan. Pimpinan UMKM akan menentukan harga untuk produk atau jasanya hanya dengan menggunakan pengalaman tanpa perhitungan tertentu yang memadai. Untuk itulah terkadang dalam penentuan harga barang atau jasa, mereka hanya menggunakan nalar dagang mereka tanpa menggunakan metode penetapan harga yang tepat. dan yang menjadi motivasi penulis dalam penelitian ini adalah penulis ingin mengetahui dan mempelajari apa solusi yang di lakukan oleh suatu UMKM dalam mengatasi kesalahan dalam penetapan harga.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN TERJADIKESALAHAN PENETAPAN HARGA OLEH USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM)” (Studi Pada Mebel Lima Bersaudara)**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN TERJADIKESALAHAN PENETAPAN HARGA OLEH USAHA MIKRO KECILMENENGAH (UMKM)” (Studi Pada Mebel Lima Bersaudara)**

1.3 Persoalan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah maka persoalan penelitian adalah:

1. Apakah harga pokok produksimenyebabkan kesalahan penetapan harga ?
2. Apakah margin kontribusi meyebabkan kesalahan penetapan harga ?

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

a. Tujuan

Berdasarkan hasil rumusan masalah yang sudah dipaparkan diatas maka dapat menjelaskan tujuan berikut ;

1. Untuk mengetahui harga pokok produksi yang menyebabkankesalahan penetapan harga.
2. Untuk mengetahui margin kontribusi yang menyebabkankesalahan penetapan harga.

b. Manfaat Penelitian

1)Manfaat Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pemahaman akan teori yang berhubungan dengan usaha mikro kecil menengah sebagai landasan atau acuan dalam menetapkan harga jual

suatu produksi, hasil penelitian ini juga diharapkan menjadi salah satu referensi untuk peneliti selanjutnya

2) Manfaat Praktis

Dalam aspek praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman tentang perhitungan harga pokok produksi yang dapat dijadikan pedoman oleh pihak-pihak yang terlibat dalam pelaksanaan. Khususnya bagi para praktisi, hasil penelitian ini dapat menjadi acuan untuk penentuan harga pokok penjualan yang tepat dan teliti serta penentuan harga jual yang tepat dan kompetitif.