

# I. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Perkembangan perekonomian di Indonesia saat ini secara langsung telah mendorong persaingan bisnis diberbagai bidang industri ataupun perusahaan semua ikut berlomba-lomba untuk meningkatkan mutu kualitas produksinya baik berupa barang ataupun jasa, upaya ini dilakukan untuk mendapatkan konsumen yang lebih banyak. Pada umumnya tujuan utama suatu perusahaan dalam melakukan kegiatan produksi adalah mendapatkan keuntungan atau laba yang maksimal agar kelangsungan hidup perusahaan terjamin dan dapat memberikan manfaat bagi masyarakat. Untuk mencapai keuntungan atau laba, perusahaan harus dapat melakukan kegiatan penjualan yang paling menguntungkan dan salah satu parameternya adalah laba kotor. Menurut Soemarso (2002), laba kotor adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan. Laba kotor dipengaruhi oleh harga jual, biaya produksi dan volume penjualan.

Rendang daging sebagai salah satu makanan khas dari Sumatera Barat yang sangat digemari oleh masyarakat secara nasional maupun internasional. Karena rendang memiliki ciri khas rasa yang berempah, pedas dan gurih, serta memiliki keunikan pada proses pembuatannya. Seiring dengan berkembangnya zaman terdapat beberapa inovasi-inovasi rendang lainnya mulai dari rendang paru, rendang lokan, rendang ayam, rendang telur, rendang tuna, rendang jantung pisang, dan rendang jamur. Salah satu kota terkenal di Provinsi Sumatera Barat yang merupakan daerah produksi rendang daging adalah Kota Padang. Menurut data Dinas

Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang (2020), terdapat 27 usaha yang bergerak di bidang pembuatan dan pemasaran aneka macam rendang.

Di tengah kondisi perekonomian yang saat ini terjadi, ketika harga – harga tengah naik tentu saja akan sangat sulit bagi perusahaan untuk menetapkan harga jual yang murah atas produk yang diproduksinya dengan kualitas yang masih sama, hal tersebut dikarenakan biaya untuk memproduksi produk tersebut tentu juga akan naik karena pengaruh kenaikan harga – harga yang terjadi, dalam hal ini perusahaan dituntut untuk bisa mengambil keputusan yang tepat akan permasalahan ini agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Untuk menghasilkan laba suatu perusahaan dapat melakukan dua cara. Adapun cara pertama, dengan menaikkan harga jual. Langkah ini memang dapat meningkatkan laba, namun dalam kondisi persaingan yang semakin ketat, perusahaan tidak mudah menaikkan harga jual karena dapat menyebabkan konsumen lari ke produk pesaing yang memiliki harga yang lebih murah dengan kualitas produk yang sama. Selanjutnya, cara kedua dengan menekan biaya produksi secara efisien dan mengendalikan komponen biaya-biayaannya sehingga biaya produksi yang dikeluarkan dapat ditekan dengan seminimal mungkin. Biaya produksi yang tidak terkendali akan menyebabkan harga pokok yang terlalu tinggi, yang selanjutnya akan menurunkan daya saing produk dan akhirnya dapat menurunkan laba. Oleh sebab itu, biaya produksi harus dicatat dengan baik dan dihitung dengan benar sehingga dapat menghasilkan harga pokok produk yang tepat.

Salah satu usaha rendang yang ada di Kota Padang adalah Usaha Randang Katuju. Usaha Randang Katuju tepatnya beralamat di jln. Lolong Karan no.26, Kelurahan Sungai Sapih, Kecamatan Kuranji. Randang Katuju ini merupakan salah satu produsen rendang yang produknya bersaing dengan usaha rendang lainnya di Kota Padang terutama dengan usaha Rendang uni lili, dan usaha rendang asese. Usaha Randang Katuju didirikan tepatnya bulan Agustus 2017, dengan produk utamanya adalah rendang daging. Usaha Randang Katuju mampu memproduksi  $\pm$  50kg/hari atau  $\pm$  1.000kg/bulan, dengan jumlah hari produksi paling banyak 15-20 hari produksi. Jumlah produksi rendang daging lebih banyak dibandingkan dengan produk olahan rendang lainnya karena konsumennya bukan hanya dari Kota Padang saja melainkan juga pulau Jawa dan Kalimantan, terlihat dari adanya cabang di daerah Jabodetabek dan juga Kalimantan. Untuk produk rendang daging yang dipasarkan Usaha Randang Katuju menggunakan ukuran 200gram sesuai dengan aturan umum kemasan produk dengan logo Randang Katuju dan packaging yang menarik. Rendang langsung di produksi di unit usaha Randang Katuju dengan standar operasional yang baik demi menjaga kualitas mutu produk rendang tersebut.

Usaha Randang Katuju dalam menetapkan harga produknya belum menggunakan aturan akuntansi biaya yang memadai. Perhitungan biaya produksi yang dilakukan oleh Randang Katuju tidak dihitung secara terperinci. Untuk menentukan harga jual, Usaha Randang Katuju dengan terlebih dahulu menghitung total biaya per unit yang telah dikeluarkan oleh masing-masing produk, kemudian ditambah dengan laba yang diharapkan. Maka manajemen Randang Katuju harus menganalisis harga pokok produksi yang dikeluarkan perusahaan dengan terperinci

agar dapat mengetahui secara signifikan biaya – biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi rendang.

Dengan banyak pesaing rendang daging di Kota Padang mengharuskan usaha rendang katuju mempunyai harga yang sama atau bahkan bisa lebih murah dengan harga pesaingnya. Adapun pesaing dari usaha rendang katuju adalah Rendang Asepe dengan harga jual sebesar Rp 340.000/Kg, Rendang Christine Hakim dengan harga jual Rp 320.000/Kg dengan isi rendang daging 3-4 potong per pack nya tergantung besar potongan daging, selanjutnya Uni Lili dengan harga jual sebesar 85.000 per 250 gram dengan isi sekitar 5-6 potong tergantung besar potongan daging. Selanjutnya persaingan yang ketat seperti sekarang, membuat usaha Randang Katuju memerlukan perencanaan yang tepat, khususnya dalam menentukan harga produk yang ingin dijual. Mengetahui bahwa banyaknya pesaing dengan produk sejenis membuat usaha Randang Katuju dapat membuat harga jual produk yang dapat bersaing dengan harga produk-produk sejenisnya dengan harga rendang daging per Kg dengan Harga jual sebesar Rp 375.000. Sehingga perlu adanya perencanaan dalam penentuan harga pokok produksi yang tepat pada Usaha Randang Katuju yang agar harga jual yang ditetapkan bisa sebanding dengan harga yang sama atau tidak jauh berbeda dengan harga yang ada dipasaran.

Usaha Randang Katuju menghitung harga pokok produksi menggunakan metode dengan mengumpulkan semua harga bahan baku ditambah dengan biaya operasional dengan harga bahan baku di-up 5-10%, guna menghindari kenaikan bahan baku yang berlebih. Serta dalam pendistribusian mengharuskan usaha Randang Katuju menggunakan kargo udara agar pesanan sampai tepat waktu yang

menyebabkan biayanya bisa naik mencapai 200% di bandingkan menggunakan kargo darat.

Oleh karena itu, untuk memperkecil kesalahan yang terjadi dalam perhitungan harga pokok produksi untuk menghasilkan harga jual yang tepat diperlukan suatu metode yang tepat pula. Metode yang tepat digunakan oleh usaha rendang katuju untuk menghitung harga jual adalah metode *Full Costing*. Adapun metode *Full Costing* adalah metode yang menentukan biaya produksi dengan membebankan seluruh biaya tanpa terkecuali, dengan ini tidak akan ada biaya-biaya yang tidak terhitung. (A.M. Sari & Wahab, 2021). Dengan menggunakan metode full Costing ini diharapkan akan membantu usaha Randang Katuju khususnya pada pihak manajemen usaha rendang katuju dalam penentuan biaya produksi dan harga jual agar lebih optimal, efektif dan efisien.

Dalam hal ini peneliti perlu mengetahui perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual pada usaha rendang katuju agar dapat mengetahui keuntungan yang diperoleh pada usaha tersebut. Dengan cara menghitung biaya setiap tahap produksi usaha, mampu mengambil sebuah keputusan dalam meningkatkan proses produksi dan berbagai kegiatan produksi serta diharapkan proses tersebut berjalan dengan efisien dibandingkan dengan periode sebelumnya dan pemilik usaha Randang Katuju mampu menganalisis proses produksi serta biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang juga berguna dalam penentuan harga jual suatu produk untuk memperoleh keuntungan maksimal pada suatu perusahaan.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Harga Pokok Produksi dengan metode *Full Costing* sebagai dasar penentuan Harga Jual Pada Usaha Randang Katuju di Kota Padang “.**

## **1.2 Rumusan Masalah**

1. Bagaimana perhitungan harga pokok produksi pada usaha Randang Katuju di Kota Padang.
2. Bagaimana perhitungan harga pokok produksi pada usaha Randang Katuju dengan menggunakan metode *full costing*.
3. Bagaimana harga jual pada usaha Randang Katuju dengan menggunakan metode *full costing*.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui perhitungan harga pokok produksi usaha Randang Katuju.
2. Untuk menganalisis harga pokok produksi pada usaha Randang Katuju dengan menggunakan metode *full costing*.
3. Untuk menganalisis harga jual pada usaha Randang Katuju dengan menggunakan metode *full costing*

## **1.4 Manfaat Penelitian**

1. akademik: untuk menambah pengetahuan peneliti dan juga bermanfaat sebagai pedoman bagi peneliti berikutnya mengenai bagaimana cara menghitung harga pokok produksi menggunakan metode *full costing*.

2. Manfaat teknis: sebagai informasi bagi usaha Randang Katuju maupun pengusaha rendang lainnya dalam menghitung harga pokok produksi menggunakan metode full costing.
3. Bagi pemerintah: hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan informasi yang berguna dan digunakan sebagai bahan pertimbangan terhadap masalah yang sama

