

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah barang beserta jasa-jasa terentu atau kombinasi dari kedua hal tersebut. Harga merupakan faktor kendali kedua yang dapat ditangani oleh manajemen penjualan atau pemasaran untuk memahami inti pokok tentang pengambilan keputusan yang menyangkut penetapan harga. Harga yang terlalu tinggi juga akan membentuk persepsi pelanggan bahwa produk kita termasuk pada kategori barang mewah superior (Permata Sari, 2021).

Keuntungan yang didapat dari hasil jual produk dipasaran merupakan selisih antara pendapatan dan biaya dalam jangka waktu tertentu. Maka keuntungan suatu hasil atau laba dari sebuah produksi suatu barang atau jasa. Selain penting untuk menghasilkan keuntungan harga juga menjadi faktor yang penting terhadap konsumen disaat melakukan pembelian (Novia et al., 2022).

Penetapan dalam harga jual juga sangat penting dalam proses tawar menawar kepada konsumen, karena merupakan faktor penting yang dipertimbangkan dengan konsumen dalam mengambil sebuah keputusan pembelian produk. Tanpa adanya penetapan harga jual, maka perusahaan mungkin tidak dapat menawarkan produknya kepada konsumen. Dengan adanya harga jual maka perusahaan dapat memprediksi tingkat penjualan yang ingin dicapai dan berapa keuntungan yang ingin diperoleh oleh perusahaan, sehingga proses penetapan harga jual dan lamanya harga jual produk harus dilakukan secara tepat, karena jika terlalu mahal maka produk tidak akan laku dijual dipasaran (Amni, 2019).

Apabila semakin tinggi biaya produksi yang digunakan oleh perusahaan maka produk yang akan dipasarkan juga semakin tinggi harganya. Sebaliknya apabila biaya-biaya produksi yang digunakan rendah dalam membuat sebuah

produk maka harga jual yang akan dipasarkan juga rendah dan tidak stabil sehingga yang didapatkan tidak sesuai yang diharapkan oleh perusahaan.

Hal ini menjadi salah satu penyebab terjadinya persaingan didunia bisnis terutama bagi perusahaan-perusahaan yang menghasilkan produk dan dengan adanya persaingan maka perusahaan harus mengatur dan mengelola sumber keuangan mereka secara cermat dan tepat agar perusahaan dapat mempertahankan esistensinya. Terlebih lagi dengan semakin selektifnya konsumen untuk memilih produk yang memiliki mutu yang baik tetapi dengan harga yang relatif murah. Perusahaan dituntut untuk mempunyai strategi yang tepat agar mencapai tujuan perusahaan yaitu mendapatkan profit dengan maksimal.

D&D Bakery merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang industri makanan yang memproduksi berbagai macam produk seperti bolu pisang, bika ambon, dan lapis legit serta juga menjual berbagai macam kue tradisional. D&D Bakery berdiri pada tahun 2023 yang berlokasi di Jl. Ringroad, Tj Sari, Kec. Medan Selayang, Kota Medan, Sumatera Utara.

Berdasarkan hasil wawancara langsung, diketahui bahwa D&D Bakery belum menerapkan perhitungan harga pokok produksi (HPP) dan harga jual produk secara menyeluruh. Selama ini, perusahaan hanya mengandalkan estimasi biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung dalam menetapkan harga jual, tanpa mempertimbangkan seluruh unsur biaya yang terlibat dalam proses produksi. Akibatnya, perhitungan biaya menjadi kurang akurat, sehingga laba yang diperoleh tidak dapat dioptimalkan. Dengan menerapkan metode *Full costing*, D&D Bakery dapat memperoleh keuntungan berupa perhitungan harga pokok produksi yang lebih komprehensif dan akurat, karena semua biaya produksi, baik variabel maupun tetap (seperti biaya *overhead* pabrik), akan diperhitungkan. Hal ini akan membantu dalam penetapan harga jual yang lebih tepat dan optimalisasi keuntungan.

Beberapa komponen biaya yang belum dimasukkan dalam perhitungan antara lain biaya *overhead* pabrik (BOP), baik yang bersifat tetap maupun variabel. Contoh biaya *overhead* tetap yang diabaikan adalah penyusutan mesin produksi, sedangkan biaya *overhead* variabel seperti listrik juga tidak diperhitungkan dalam penetapan harga jual. Padahal, pengabaian komponen-komponen biaya tersebut

dapat mengakibatkan penetapan harga jual menjadi tidak realistik dan berpotensi mengurangi keuntungan perusahaan.

Berdasarkan data penjualan, D&D Bakery menjual rata-rata 1.000 loyang perbulan untuk tiga produk yang bisa dapat dilihat pada Lampiran I. Adapun tiga produk yang paling laris adalah lapis legit (harga jual Rp100.000/loyang), bika ambon (Rp80.000/loyang), dan bolu pisang (Rp35.000/loyang). Tingginya volume penjualan ketiga produk ini menjadi alasan peneliti memfokuskan analisis pada ketiganya, mengingat perhitungan harga pokok produksi yang akurat akan memberikan dampak yang baik terhadap keuangan perusahaan dan berdasarkan wawancara keuntungan yang diperoleh D&D Bakery pada produk lapis legit sebesar Rp. 7.802.000 pada produk bika ambon diperoleh keuntungan sebesar Rp. 6.094.000, dan pada produk bolu pisang sebesar Rp.2.981.000. yang dimana dari keuntungan tiga produk tersebut belum menutupi dari biaya yang tidak terduga.

Penggunaan metode *cost plus pricing* berguna untuk memberikan keuntungan dengan menambahkan margin ke total biaya produksi. Dalam penentuan harga jual menggunakan *cost plus pricing*, biaya yang menjadi dasar perhitungan dapat disesuaikan dengan metode penentuan harga pokok produksi yang akan digunakan. Permasalahan yang terjadi di D&D Bakery adalah belum memasukkan seluruh komponen biaya secara lebih rinci. Dalam hal ini, metode *full costing* dapat digunakan untuk menentukan harga pokok produksi dengan menambahkan margin yang diinginkan ke total biaya produksi. Untuk perhitungan biaya yang lebih akurat, metode *Full costing* dapat diterapkan guna memastikan semua biaya produksi, baik variabel maupun tetap, telah diperhitungkan.

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada D&D Bakery dengan judul “**Analisis Harga Pokok Produksi Menggunakan Full costing dan Penentuan Harga Jual Produk Menggunakan Metode Cost plus pricing pada D&D Bakery**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dibuat di atas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana menentukan harga pokok produksi

menggunakan metode *full costing* dan penetapan harga produk menggunakan metode *cost plus pricing* pada D&D Bakery?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui hasil penentuan harga pokok produksi menggunakan *full costing* dan penetapan harga produk menggunakan metode *cost plus pricing* pada D&D Bakery.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

Manfaat Penelitian bagi D&D Bakery Penelitian ini memberikan manfaat yang signifikan dan krusial bagi D&D Bakery, khususnya dalam aspek optimalisasi keuntungan dan efisiensi pengelolaan biaya. Melalui analisis mendalam dan implementasi metode *Full costing* untuk perhitungan harga pokok produksi, D&D Bakery akan mampu mengidentifikasi serta memperhitungkan setiap komponen biaya secara cermat. Ini mencakup tidak hanya biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung, tetapi juga seluruh biaya *overhead* pabrik, baik yang bersifat variabel maupun tetap, yang seringkali terlewatkan dalam estimasi sederhana. Akurasi perhitungan biaya ini menjadi fondasi yang sangat penting untuk penetapan harga jual yang tepat dan realistik.

1.5 Batasan Masalah dan Asumsi

1.5.1 Batasan Masalah

Agar penelitian yang dilakukan lebih terarah maka diberikan batasan masalah sebagai berikut:

1. Data Penelitian yang diambil adalah data rata-rata biaya produksi Februari 2024 – januari 2025 dari proses produksi D&D Bakery.
2. Objek yang diteliti adalah bolu pisang, bika ambon dan lapis legit.

1.5.2 Asumsi

Adapun asumsi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Selama penelitian seluruh biaya-biaya yang ada dianggap stabil.
2. Selama penelitian berlangsung kegiatan produksi di D&D Bakery berjalan normal.