

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Seiring berkembangnya teknologi dan zaman mengakibatkan dunia bisnis berkembang semakin pesat, hal ini mengakibatkan ketatnya persaingan yang mengharuskan semua pelaku usaha untuk dapat memiliki daya saing yang kuat. setiap perusahaan dalam bidang apapun memiliki tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh laba atau keuntungan secara optimal.

Berdasarkan data yang diperoleh dari Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Jawa Barat yang data nya diambil dari tahun 2013- 2022 menggambarkan nilai rata rata pertumbuhan jumlah rumah makan , restoran, *café* memiliki nilai rata rata pertumbuhan pertahun sebesar 6.492. Dalam tingkat persaingan tersebut maka tujuan pelaku usaha dalam pencapaian laba tentunya tidak mudah untuk dilakukan begitu saja , dimana pelaku usaha harus memiliki inisiatif agar biaya produksi yang dilakukan berjalan efisien dan tidak merugi untuk masa yang akan datang.

Laba dapat diasumsikan sebagai sebuah komponen penting dalam menggambarkan kondisi keuangan dalam sebuah bisnis dan usaha. Atas dasar tersebut, capaian terhadap posisi laba merupakan hal yang sering dikejar oleh para pelaku bisnis maupun usaha. (Ani Setyowati dan Susanto, 2022).

Persaingan dunia usaha tidak cukup hanya mengandalkan kualitas suatu produk, Karena setiap pelaku usaha tentu pasti mengupayakan untuk memberikan kualitas produk terbaik. Salah Satu cara untuk memiliki daya saing dengan pelaku usaha lain bisa dilakukan dengan meningkatkan pelayanan melalui aplikasi online

pihak ke 3 seperti jasa jasa penyedia *online food* sehingga konsumen masih bisa tetap membeli produk yang ditawarkan meski tetap di rumah. Pihak perusahaan harus mampu membuat strategi pemasaran yang mampu bersaing dengan pelaku usaha sejenis lain.

Dalam persaingan penjualan secara online maka salah satu hal yang harus di pertimbangan yaitu terkait penetapan harga jual. Persaingan harga jual perlu juga dipikirkan dalam produk yang sejenis , konsumen akan memiliki ketertarikan kepada produk yang memiliki harga jual yang rendah namun kualitas produk tidak kalah dengan produk pasar lainnya. (Faisal, 2020)

Dalam penetapan harga jual yang kompetitif tentu tidaklah mudah. Hal ini di sebabkan karna harga jual produk mesti diperhitungkan dari biaya produksi yang telah di keluarkan serta banyaknya permintaan dan penawaran konsumen. Sulit bagi penjual untuk memperoleh harga jual yang stabil, karna jumlah pesaing yang memasuki pasar, selera konsumen, harga jual produk pesaing merupakan faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual. Faktor yang memungkinkan sehingga dapat digunakan oleh manajemen dalam membentuk harga jual adalah biaya (Taufik Hidayat , 2022)

Beberapa biaya utama yang dimanfaatkan dari memproduksi sebuah produk diantaranya bahan baku, sumber daya manusia, *overhead* pabrik karena dalam setiap produksi biaya tersebut satu sama lain saling mendukung. Diantara komponen komponen seperti penjualan , harga Pokok Produksi, biaya Operasional dalam perolehan laba. Dari unsur tersebut harga Pokok produksi memiliki peranan penting karena harga Pokok produksi merupakan komponen biaya yang terbesar

dalam menentukan laba perusahaan oleh karena itu penetapan harga Pokok produksi ini harusnya secermat dan seteliti .

Wasabi Kitchen merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang café dan resto yang sudah berdiri sejak tahun 2017 , dimana wasabi kitchen ini merupakan tempat makan yang pada awalnya berfokus pada penjualan makanan jepang dan sekarang sudah mulai merambah ke makanan makanan nusantara dan *western*. Sejak tahun 2020 saat masa pandemi wasabi kitchen selain menyediakan untuk makan ditempat dan untuk dibawa pulang wasabi juga mulai mengembangkan untuk merambah ke penjualan *online*, menu yang dijual pun beraneka ragam dari mulai harga Rp. 18.000 rupiah. Dari karakteristiknya Wasabi Kitchen ini melakukan produksi berdasarkan kesesuaian jumlah pengunjung setiap harinya dan pemesanan secara *online* melalu pihak ketiga, Wasabi Kitchen mampu menghasilkan 14.600 menu yang dijual baik secara *online* maupun *offline* Wasabi Kitchen hanya memproduksi makanan sesuai porsi setiap harinya, yang buka dari pukul 06.15 pagi hingga pukul 22.00 malam. Oleh sebab itu metode perhitungan harga pokok produksi berdasarkan pesanan merupakan perhitungan biaya produksi yang akan digunakan.

Tabel 1. 1
Penjualan dan Pengeluaran Tahun 2023

Penjualan		Rp. 3.229.529.246
Pengeluaran		
Harga Pokok Produksi	Rp. 2.423.403.513	
Biaya Operasional	Rp. 855.839.525	

Total	Rp. 3.229.529.245	
Biaya SDM	Rp. 565.446.795	
Laba Bersih		(Rp. 615.160.587)

Sumber : Wasabi Kitchen, 2023

Berdasarkan laporan tahun 2023 Wasabi Kicthen mengalami kerugian yang. Dikarenakan penjualan tidak bisa menutupi semua biaya yang dikeluarkan selama 2023. Menurut hasil wawancara dengan manajer unit mengatakan:

“Hasil kinerja 2023 untuk *dine in* sendiri di tempat kami kurang maksimal pada tahun itu, trend penjualan untuk tahun 2023 untuk presentase lebih banyak penjualan *online* dibandingkan makan ditempat dengan perbandingannya presentasinya adalah sebanyak 60% *online* berbanding 30% *offline* pada tahun itu kita belum memiliki skema struktur harga jual dan promosi untuk penjualan *online* hal ini mengakibatkan biaya pemasaran menjadi naik...”

Tabel 1. 2
Penjualan Berdasarkan *Visit Purpose* Tahun 2023

Metode Penjualan	Total Pendapatan	Presentase
<i>Take Away</i>	Rp. 190.265.267	5,89 %
<i>GoFood</i>	Rp. 667.825.614	20,68 %
<i>GrabFood</i>	Rp 1.186.194.590	36,73 %
<i>Dine In</i>	Rp. 1.121.182.781	34,72 %
<i>Shopee Food</i>	Rp. 43.668.633	1,35 %
<i>Traveloka Eats</i>	Rp. 265.000	0,01 %
<i>GrabFood Dine In</i>	Rp. 20.127.360	0,62 %

Sumber : Wasabi Kitchen, 2023

Penjualan *online* yang tinggi mengakibatkan naiknya biaya MDR (*Merchant Discount Rate*) yang tinggi , maka perlunya di evaluasi terkait

perhitungan harga jual produk ditemukan masalah dimana biaya promosi yang dilakukan untuk menunjang penjualan *online* tidak dimasukkan kedalam diperhitungan dalam penetapan harga jual yang bisa menjadi salah satu penyebab kerugian dari penentuan harga jual yang kurang tepat.

Penelitian tentang perhitungan harga Pokok produksi terhadap penetapan harga jual telah banyak diteliti salah satunya penelitian dari Selvia Nurandini. (2022) hasil penelitian didapatkan bahwa *Café La Fage* Dampak dari penetapan biaya produksi dengan teknik *full costing* memberikan keuntungan dibandingkan dengan strategi yang diterapkan oleh UMKM *Café La Plage*. Oleh karena itu, harga jual akan dipengaruhi oleh perhitungan harga pokok produksi secara *full costing*. Dalam menentukan harga jual, sebenarnya perusahaan tersebut belum memiliki metode untuk menentukan harga jual . Oleh karena itu, penentuan harga jual dengan menggunakan teknik *cost plus pricing* melalui pendekatan *full costing* mempunyai manfaat, karena harga jual dengan menggunakan *cost plus pricing* lebih menguntungkan dibandingkan dengan metode perusahaan.

Selanjutnya penelitian dari Eko Purwanto dan Sinta Sukma Watini. (2020) dari hasil penelitian yang telah dilakukan pada Unit Usaha *Regal Fruit*. Perhitungan biaya dengan menggunakan strategi *Full Costing* mempunyai keuntungan bahwa jumlah, segala sesuatunya sama, baik biaya tetap maupun variabel, dapat menjadi alat analisis yang tepat dalam menentukan harga jual. Dalam hal ini *Regal Fruit* telah melakukan perhitungan dengan baik, namun ada beberapa hal yang tidak diperhitungkan. Bagian-bagian ini jelas mempengaruhi terhadap penetapan harga jual yang dilakukan.

Berdasarkan fenomena masalah yang ditemukan penulis melakukan penelitian ini dikarenakan adanya biaya-biaya yang tidak semua dimasukkan oleh Wasabi Kitchen, sehingga dengan perhitungan metode *full costing* diharapkan ada perubahan yang dapat dijadikan pertimbangan terkait penetapan harga jual. Dalam hal ini juga sebagai alasan peneliti melakukan penelitian di Wasabi Kitchen karena adanya fenomena perbedaan cara hitung yang dilakukan Wasabi Kitchen, dengan perhitungan yang didasarkan pada akuntan dimana biaya tenaga kerja langsung yang dibiayai pada biaya produksi itu pengkategorian nya berdasarkan kategori yang diterapkan perusahaan bukan sesuai pedoman akuntansi.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti ingin tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Evaluasi Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Pada Café Dan Resto Wasabi Kitchen Tahun 2023”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka identifikasi masalah yang diambil dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Bagaimana perhitungan dalam harga pokok produksi dan harga jual menurut perusahaan?
2. Bagaimana Wasabi Kitchen menentukan harga pokok produksi dan bagaimana kesesuaian dengan teori akuntansi biaya dengan baik *Variable costing* dan *full costing* ?
3. Bagaimana Perbandingan antara Wasabi Kitchen menentukan harga Pokok produksi dengan metode yang diterapkan perusahaan , teori akuntansi biaya

variable costing dan *full costing* dengan penetapan harga jual dengan *cost plus pricing* yang ditetapkan?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1. Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi perhitungan harga jual dengan pendekatan *cost plus pricing* dan menghitung harga pokok produksi dengan metode *full costing* agar dapat membandingkan dengan perhitungan Wasabi Kitchen sehingga kedepannya dapat menjadi masukan dan dampak lebih baik terhadap perusahaan

1.3.2. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah, maka yang menjadi tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana bagaimana perhitungan harga pokok produksi yang diterapkan menurut perusahaan
2. Untuk mengetahui bagaimana penentuan harga pokok produksi menggunakan *full costing*
3. Untuk mengetahui bagaimana perbandingan penentuan harga pokok produksi menurut perusahaan dan menggunakan metode *full costing* terhadap penetapan harga jual dengan *cost plus pricing*.

1.4. Kegunaan Penelitian

1.4.1. Kegunaan Teoretis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat terhadap pengembangan ilmu pengetahuan dan sebagai sumber bacaan atau referensi serta sebagai sumber informasi kepada pihak-pihak yang akan melakukan penelitian yang berhubungan dengan perhitungan harga Pokok produksi terhadap penetapan harga jual.

1.4.2. Kegunaan Praktis

1. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan sebagai tambahan referensi dan bahan tambahan dalam menentukan metode perhitungan Harga pokok produksi.

2. Bagi Peneliti Lanjutan

Bagi peneliti lanjutan sebagai bahan referensi dan sumbangan pemikiran bagi pihak-pihak untuk melakukan penelitian lanjutan yang lebih baik terkait dengan masalah yang sejenis