

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan bagian penting dalam kehidupan perekonomian suatu negara, sehingga merupakan harapan bangsa dan memberikan kontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, khususnya di negara berkembang yang jumlah penduduknya padat, termasuk Indonesia. Selain itu, UMKM sebagai salah satu perekonomian yang paling kuat. UMKM kebanyakan tumbuh dari industri keluarga. Pada kenyataannya saat terjadi krisis ekonomi tahun 1997-1998, UMKM tetap konsisten dan bertahan dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan besar yang ada, sehingga UMKM dianggap sebagai pilar utama pembangunan nasional, dimana UMKM ini merupakan pendorong laju pertumbuhan ekonomi serta membantu menyerap banyak tenaga kerja, dan menimbulkan pengurangan jumlah kemiskinan dan pengangguran.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha yang sedang berkembang dibuktikan dengan adanya peningkatan pada 5 tahun terakhir. Pada tahun 2008 jumlah unit UMKM sebanyak 51.409.612 juta unit, tahun 2009 jumlah UMKM meningkat menjadi sebanyak 52.764.750 juta unit, tahun 2010 jumlah UMKM sebesar 54.114.821 juta unit, tahun 2011 jumlah

UMKM sebesar 55.206.444 juta unit dan pada tahun 2012 jumlah UMKM sebesar 56.534.592 juta unit. UMKM merupakan pelaku usaha terbesar dengan persentasenya 99,99 persen dari total usaha nasional. Seiring dengan adanya peningkatan jumlah usaha UMKM, maka turut meningkatkan jumlah tenaga kerja yang diserap. Pada tahun 2008, jumlah tenaga kerja yang diserap UMKM sebanyak 94.024.278 juta jiwa kemudian meningkat pada tahun 2009 menjadi sebanyak 96.193.623 juta jiwa. Pada tahun 2010 sejumlah 98.238.913 juta jiwa dan meningkat lagi pada tahun 2011 sejumlah 101.722.458 juta jiwa dan tahun 2012 sebesar 107.657.509. UMKM menyerap 97,16 persen dari seluruh tenaga kerja di Indonesia (BPS, 2012). Kontribusi UMKM dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) dari tahun 2011 ke tahun 2012 mengalami kenaikan sebesar Rp 547.738,2 milyar.

Berdasarkan data di Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah usaha mikro sendiri mencapai 55.586.176 unit alias 99,79 persen dari keseluruhan UMKM di Indonesia. Menurut UU nomor 20 tahun 2008 bahwa usaha mikro kecil memiliki omzet per tahun sebesar Rp 300 juta dan asetnya mencapai sampai dengan Rp 50 juta tanpa tanah dan bangunan. Sedangkan jumlah usaha kecil yang beromzet antara Rp 300 juta-Rp 2,5 miliar per tahun, dan nilai asetnya mencapai Rp 50 juta-Rp 500 juta sebanyak 629.418 unit (1,11 persen). Usaha menengah 48.977 unit (0,09 persen) dengan omzet sebesar Rp 2,5 miliar - Rp 50 miliar dan nilai asetnya mencapai Rp 500 juta – Rp 10 miliar. Sedangkan, usaha besar yang omzet per tahunnya lebih dari

Rp 50 miliar dan asetnya lebih dari Rp 10 miliar sebanyak 4.968 unit (0,01 persen). Dengan demikian, terlihat bahwa usaha mikro berpotensi untuk menjadi wadah pemberdayaan masyarakat sebagai daya serap tenaga kerja yang tinggi dan penggerak dinamika perekonomian Indonesia.

Keberadaan usaha mikro kecil dapat dijumpai dengan mudah karena pada saat ini perkembangan usaha mikro kecil mulai mengalami peningkatan. Meningkatnya usaha mikro kecil diharapkan memberikan kontribusi positif yang signifikan bagi pemecahan masalah-masalah yang ada di Indonesia. Usaha mikro kecil mendapatkan perhatian yang cukup besar dari pemerintah untuk dapat tetap eksis dan berkembang, sehingga diharapkan usaha mikro kecil semakin produktif dan memiliki daya saing. Usaha mikro kecil di Indonesia mampu menyerap 88% tenaga kerja, dan memberikan kontribusi produk domestik bruto (PDB) sebesar 40%, serta mempunyai potensi sebagai salah satu sumber penting pertumbuhan ekspor, terutama ekspor non migas (Indonesian Small Business Research Center, 2003 dalam Musmini, 2013:64). Di dunia internasional, usaha kecil juga mempunyai peran yang penting, seperti di Amerika Serikat, usaha mikro kecil membayar 44,3% dari total gaji karyawan sektor swasta, sehingga menciptakan 60% sampai 80% lapangan kerja baru (US Small Business Administration, 2005 dalam Pinasti, 2007).

Ada beberapa tantangan yang harus dihadapi oleh usaha mikro kecil berupa praktek akuntansi yang masih rendah di usaha mikro kecil dan adanya kelemahan yang harus dihadapi, seperti lemahnya manajemen yang baik. Menurut Kuncoro (2009:334) berpendapat bahwa tantangan dari usaha mikro kecil adalah (1) belum memiliki sistem keuangan dan manajemen yang baik; (2) masalah pembuatan proposal studi kelayakan untuk mendapatkan pinjaman dari bank; (3) masalah menyusun perencanaan bisnis; (4) masalah akses teknologi; (5) masalah memperoleh bahan baku; (6) masalah perbaikan dan efisiensi.

Menurut Prawirokusumo (2010 : 229-230) angka kematian usaha mikro kecil cukup tinggi disebabkan oleh adanya permasalahan ketidakmampuan manajemen dalam mengelola bisnis; kurangnya pengalaman dalam pengoperasian fisik bisnis serta kemampuan konsep bisnis; lemahnya kendali keuangan dalam hal permodalan; dan kebijakan kredit pembayaran; gagal mengembangkan perencanaan yang strategis; pertumbuhan yang tak terkendali; pemilihan lokasi yang buruk; persediaan yang tidak baik; dan ketidakmampuan mengatasi transisi kewirausahaan. Dengan kondisi yang tidak menentu seperti saat ini, kejadian di masa mendatang sulit diprediksi sehingga proses perencanaan untuk mencapai tujuan organisasi menjadi lebih berat. Informasi manajemen mempunyai nilai potensial karena memberikan kontribusi langsung dalam menentukan berbagai macam alternatif yang bisa dijadikan pertimbangan dalam perencanaan, pengendalian,

pengambilan keputusan, dan meningkatkan kemampuan manajer untuk memahami keadaan lingkungan sebenarnya.

Usaha mikro kecil seringkali dihadapkan pada berbagai alternatif yang memiliki penekanan biaya dengan hasil yang maksimal untuk mendapatkan keuntungan jangka pendek tanpa mengabaikan keuntungan jangka panjang. Perusahaan harus mampu mengambil keputusan dari alternatif-alternatif yang dihadapkan. Keputusan semacam ini disebut dengan keputusan taktis. Dalam keputusan taktis ini mencakup biaya relevan yaitu biaya-biaya masa depan yang berbeda pada setiap alternatif. Misalnya, keputusan dalam aplikasi biaya relevan menolak atau menerima pesanan khusus, melanjutkan atau memberhentikan suatu produk, membuat atau membeli, dan lain-lain. Pokok permasalahan dari usaha mikro kecil, yaitu menetapkan harga jual yang relevan, agar menarik konsumen dimana banyaknya pesaing yang ada dengan kemungkinan harga yang ditawarkan pesaing lebih rendah dibandingkan dengan harga produk dari usaha mikro kecil itu sendiri. Oleh karena itu, akuntansi manajemen memegang peranan yang penting dalam pengambilan keputusan.

Usaha kecil pada saat sekarang ini saling bersaing, terutama pada usaha yang memproduksi produk sejenis. Hal tersebut merupakan ancaman bagi usaha mikro kecil karena akan mempengaruhi kelangsungan hidup usahanya. Untuk mengatasi hal itu, usaha kecil dituntut untukantisipasi terhadap segala kemungkinan yang terjadi dalam persaingan, yaitu dengan cara

penentuan harga jual. Penentuan harga jual yang tidak tepat sering berakibat fatal pada masalah keuangan usaha mikro kecil dan akan mempengaruhi kelangsungan hidup usaha tersebut, misalnya kerugian yang terus menerus karena berhentinya pemasaran dan berkurangnya konsumen. Penentuan harga pokok produksi juga merupakan hal yang sangat penting mengingat informasi harga pokok produksi menentukan harga jual produk serta menentukan nilai persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang akan disajikan dalam neraca. Informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan di dalam penentuan harga pokok produksi adalah informasi mengenai biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik. Sehingga informasi harga pokok produksi yang dihasilkan dapat diandalkan baik untuk penentuan harga jual produk maupun untuk perhitungan laba rugi periodik (Batubara, 2013).

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi atau mendeskripsikan bagaimana para pelaku usaha memecahkan masalah penetapan harga jual dan strategi penjualan untuk menghadapi kompetitornya. Sian and Robert (2009) menyatakan bahwa hampir semua UKM menganggap bahwa catatan akuntansi itu penting, namun hasil penelitiannya menunjukkan bahwa sistem akuntansi manajemen berpengaruh signifikan terhadap kinerja UKM dan pengambilan keputusan keuangan. Selain itu, Sian dan Roberts (2009) menunjukkan bahwa mayoritas bisnis pemilik-manajer kecil memiliki tingkat kesadaran yang rendah keuangan dan pelatihan formal sedikit keterampilan akuntansi atau manajemen. Sesuai

dengan penelitian Sian and Robert yang mengatakan bahwa akuntansi manajemen itu perlu dikembangkan. Penelitian ini dilakukan karena penulis ingin melihat keadaan sebenarnya antara buku pedoman dengan yang ada pada realita, dan penulis tertarik dengan bisnis kuliner. Obyek yang akan diteliti berfokus pada bisnis kuliner yang berada di *Foodcourt*, Pasar Atum. Di mana pelaku usaha mikro di *Foodcourt* Pasar Atum ini harus memiliki strategi pemasarannya dengan mengutamakan kualitas kepuasan konsumen; strategi bersaing dan penentuan harga jual yang relevan yang tidak hanya didasarkan pada perkiraan saja, tetapi harus dengan perhitungan yang diteliti dengan akurat. Metode yang akan digunakan adalah metode kualitatif agar dapat menggali atau menemukan hasil bagaimana pelaku usaha mikro kecil menetapkan harga jual dan strategi pengambilan keputusan untuk menentukan harga pokok produksi yang relevan.

1.2. Perumusan Masalah

1. Bagaimana pelaku usaha mikro kecil di kawasan *Foodcourt* menetapkan harga pokok penjualan (Biaya tenaga kerja, iklan, dan promosi)?
2. Bagaimana pelaku usaha kecil menerapkan metode akuntansi manajemen dalam pengambilan keputusan terhadap pesanan khusus?

3. Bagaimana pelaku usaha dalam menerapkan pengambilan keputusan untuk bahan sisa?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengeksplorasi dan mendeskripsikan teknik-teknik yang digunakan dalam menentukan harga pokok penjualan.
2. Untuk mengetahui teknik pengambilan keputusan yang digunakan saat ada pesanan khusus.
3. Untuk mengetahui pengambilan keputusan pelaku usaha dengan adanya bahan baku yang tersisa.

1.4. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Akademis

1. Memberikan informasi tambahan mengenai akuntansi manajemen usaha kecil dan bahan penelitian bagi mahasiswa di masa yang akan datang.
2. Melatih seseorang untuk menerapkan ilmu yang didapat, menambah wawasan seseorang, serta mengembangkan ilmu akuntansi terutama untuk penetapan Harga Pokok Penjualan pada usaha mikro kecil.
3. Memberikan informasi bagaimana menetapkan harga jual, harga produksi, strategi pengambilan keputusan untuk setiap mahasiswa yang akan membuka usaha mikro kecil di masa datang.

b. Manfaat Bagi Usaha Kecil

1. Memberikan informasi pemikiran dan juga sebagai masukan untuk dapat menetapkan harga jual yang tepat.
2. Memberikan informasi pemikiran melalui bahasan dan saran untuk pengambilan keputusan harga jual yang relevan.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini dibagi dalam 5 (lima) bab sebagai berikut:

BAB 1 : PENDAHULUAN

Bab ini merupakan bagian awal dalam penulisan yang membahas tentang latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini membahas tentang penelitian terdahulu yang relevan dan mendukung penelitian ini, teori-teori yang melandasi penelitian ini, serta rerangka berpikir.

BAB 3: METODE PENELITIAN

Bab ini akan membahas mengenai jenis dan rancangan penelitian, lokasi dan obyek penelitian, jenis data dan

sumber data, teknik pengumpulan data, serta teknik analisis data.

BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini akan membahas mengenai karakteristik obyek penelitian, analisis data, dan pembahasan yang menjelaskan data tersebut.

BAB 5 : KESIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab ini membahas tentang kesimpulan yang diperoleh setelah dilakukan penelitian, keterbatasan peneliti, dan saran-saran yang dapat dianjurkan berkaitan dengan hasil penelitian bagi penelitian selanjutnya.