

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha saat ini meningkat, tidak terkecuali di negara Indonesia. Hal ini dibuktikan dengan adanya UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) yang semakin banyak. Data Badan Pusat Statistik menyatakan terdapat 58,97 juta orang yang merupakan pelaku UMKM, sedangkan jumlah total penduduk Indonesia adalah 265 juta jiwa pada tahun 2018. Perkembangan UMKM yang pesat di Indonesia, juga dialami di Kabupaten Tulungagung. Jumlah UMKM tahun 2016 sebanyak 51.569 unit, tahun 2017 meningkat menjadi 53.488 unit. Omset UMKM tahun 2016 sebesar Rp. 1.236.909.253 meningkat menjadi Rp. 1.274.016.530 pada tahun 2017.²

UMKM sendiri menurut Undang-undang Nomor 20 tahun 2008, merupakan usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana di atur dalam Undang-undang.³ Usaha mikro adalah kegiatan yang dapat memperluas lapangan pekerjaan serta memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta berperan mewujudkan stabilitas nasional.

² Dinas Koperasi Usaha Mikro Kabupaten Tulungagung

³ EuisHasmita Putri, *Evektivitas Pelaksanaan Program Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Samarinda (Studi pada Dinas Koperasi dan UMKM kota Samarinda)*. E-Journal Administrasi Negara. 2017 Vol 5 (1): 5431-5445.

Usaha mikro adalah kegiatan yang dapat memperluas lapangan pekerjaan serta memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta berperan mewujudkan stabilitas nasional. Usaha mikro umumnya memiliki tidak lebih dari 5 orang tenaga kerja dan lingkup kepemilikan merupakan kerabat keluarga tersendiri. Laba yang didapatkan juga kurang dari Rp 50.000.000,00 per bulan.

Dunia usaha saat ini telah berubah dan sedang dirasakan oleh para pelaku bisnis. Pelaku UMKM harus mampu bertahan dan berkembang seiring dengan ketatnya persaingan usaha saat ini. Untuk mencari kiat-kiat bisnis yang mampu mempertahankan bahkan mampu meningkatkan omzet agar konsumen akhir loyal membeli produk barang atau jasa yang dihasilkan. Pelaku UMKM harus mampu bertahan dan berkembang seiring dengan ketatnya persaingan usaha saat ini. Oleh sebab itu, para pelaku UMKM harus lebih cermat dalam melihat situasi dan kondisi usahanya terlebih dahulu apakah mampu bersaing dengan pelaku usaha lain. Mengingat tujuan para pelaku usaha adalah mencari laba yang maksimum, tentu pelaku usaha harus lebih memikirkan bagaimana cara yang tepat dan cermat dalam memperoleh laba yang maksimal dan tidak secara asal-asalan dalam mendirikan suatu usaha. Sebab dalam melakukan suatu bisnis atau usaha diperlukan strategi-strategi yang dapat digunakan

perusahaan dalam melakukan kebijakan untuk meningkatkan usaha mereka.

Harga atau tarif merupakan nilai suatu barang atau jasa yang dapat dinyatakan dengan uang. Harga atau tarif sangatlah berperan penting dalam menentukan keberhasilan suatu usaha atau bisnis baik itu produk berupa barang ataupun jasa. Konsumen biasanya menganggap bahwa harga sebagai suatu indikator kualitas produk yang bersangkutan. Sebagian besar konsumen berpendapat semakin mahal harga suatu produk maka semakin baik pula kualitas yang diberikannya atas produk tersebut.

Harga merupakan faktor penting dalam menjalankan bisnis dagang ataupun jasa. Harga adalah jumlah uang yang ditagihkan untuk suatu produk atau jasa, jumlah nilai yang dipertukarkan konsumen untuk manfaat memiliki atau menggunakan produk atau jasa.⁴ Harga jual ditetapkan oleh manajemen perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk jumlah uang tertentu sebagai hasil atas barang atau jasa yang dihasilkan atau yang akan dibayarkan oleh konsumen atas manfaat yang telah diterima dari barang atau jasa yang telah dikonsumsi. Namun, dalam menentukan harga jual, perusahaan juga harus tepat dalam menghitung kos produk. Penentuan kos produk merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah unit usaha. Perhitungan kos produk merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah unit usaha. Perhitungan yang tidak tepat dapat berakibat rungingnya perusahaan, karena harga pokok produksi adalah dasar

⁴ Philip Kotler dan Gary Armstrong. *Dasar-dasar Pemasaran*. (Jakarta: Prenhallindo, 1997)

dalam menentukan harga jual dan laba serta digunakan oleh manajemen dalam mengambil keputusan. Sehingga dalam menentukan kos produk harus diperhitungkan seefisien mungkin agar pembebanan biaya tidak terlalu tinggi ataupun terlalu rendah.

Ada tiga metode yang terkenal dalam menentukan harga pokok produk. Pertama adalah metode secara tradisional, Sistem akuntansi biaya Tradisional kurang sesuai dan kurang tepat untuk diterapkan lagi dalam perhitungan biaya produksi karena sistem tersebut memiliki keterbatasan dalam menyajikan informasi biaya sehingga menimbulkan distorsi biaya produksi. Distorsi biaya produksi tersebut disebabkan karena sistem akuntansi biaya tradisional hanya menggunakan satu macam basis pembebanan biaya untuk pemakaian sumber daya. Distorsi tersebut juga mengakibatkan undercost/overcost terhadap produk.⁵ Kedua adalah metode *Activity-Based Costing* (ABC), Mulyadi menyatakan *Activity Based Costing System* adalah sistem informasi biaya berbasis aktivitas yang didesain untuk memotivasi personel dalam melakukan pengurangan biaya dalam jangka panjang melalui pengelolaan aktivitas.⁶ ABC memberikan biaya *overhead* pada aktivitas dan kemudian ke produk, pesanan atau pelanggan, berdasarkan konsumsi dari aktivitas yang berbeda.⁷ Ketiga adalah metode *Time-Driven Activity-Based Costing*,

⁵Hansen, D. R. dan Maryanne M. Mowen. 2009. Akuntansi Manajerial, Edisi 8. Jakarta: Penerbit Salemba Empat

⁶ Mulyadi. 2007. Sistem Perencanaan Dan Pengendalian Manajemen, Edisi 3. Jakarta: Penerbit Salemba Empat

⁷ Cooper Kaplan, R., *Cost & Effect, Using Integrated Cost Systems to Drive Profitability and Performance*, Harvard Business School Press, Boston, MA (1998)

TDABC menghilangkan proses pendefinisian aktivitas dan menghindari terjadinya biaya yang tinggi, konsumsi waktu yang banyak, dan subjektivitas dalam penentuan aktivitas dari ABC tradisional. Konsep ini menggunakan konsep persamaan waktu yang dapat langsung membebankan biaya ke aktivitas yang dilakukan dan transaksi yang terjadi. Hanya ada dua parameter yang digunakan dalam konsep ini: *rate* biaya kapasitas untuk departemen dan penggunaan kapasitas untuk setiap transaksi yang diproses dalam departemen. Kedua parameter ini dapat digunakan dengan mudah dan objektif.⁸

Time Driven Activity Based Costing (TDABC) adalah metode perhitungan biaya yang revolusioner karena menghasilkan perhitungan yang lebih akurat, praktis, mudah dikembangkan, lebih cepat, dan lebih baik untuk membuat keputusan, serta lebih menghemat waktu dan biaya sehingga lebih efektif.⁹ TDABC memiliki banyak keuntungan dibanding dengan teknik akuntansi tradisional ataupun metode ABC. TDABC memberikan biaya *overhead* hanya ke dalam satu persamaan waktu yang mencakup semua aspek khusus dalam memilih sebuah aktivitas.

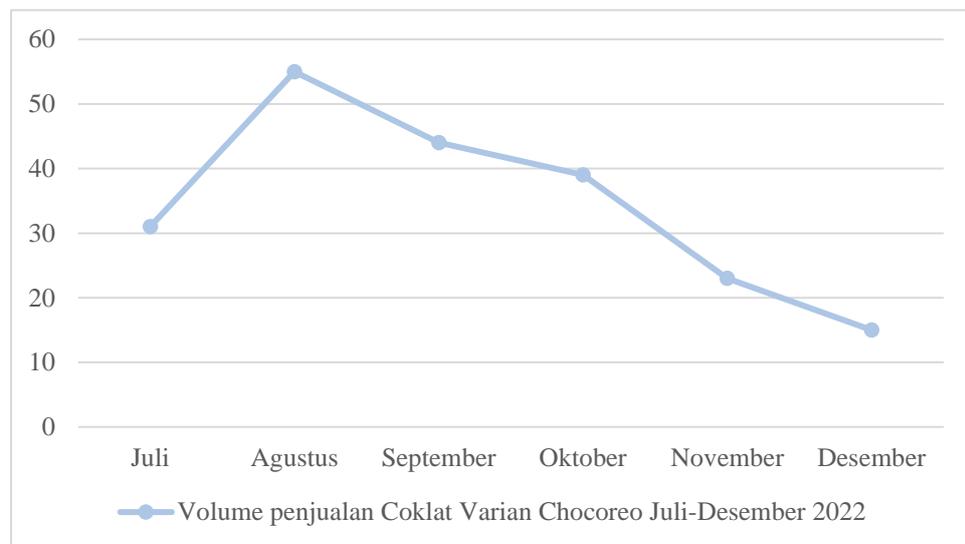
Kedai minuman adalah salah satunya usaha yang bergerak di bidang manufaktur, dimana usaha tersebut mengolah bahan baku menjadi barang setengah jadi hingga menjadi barang jadi dengan berbagai macam proses produksi untuk di jual ke pelanggan. Siklus kegiatan perusahaan manufaktur dimulai dengan pembelian bahan baku, kemudian melakukan

⁸ Anderson A, Kaplan S. R. *Time Driven Activity Based Costing*. Harvard Business Review. (2007)

⁹ Ibid.

pengolahan bahan baku di bagian produksi dan berakhir dengan penyerahan produk jadi ke bagian gudang.

Gambar 1.1
Volume Penjualan Coklat Varian Chocoreo



Sumber: Data Primer Kedai Seruput, yang telah diolah.

Dilihat dari grafik data pada gambar 1.1 dapat diketahui bahwa selama bulan Juli 2022- Desember 2022 mengalami kecenderungan ke arah penurunan. Pada bulan Juli jumlah produk coklat varian Chocoreo terjual sebanyak 31/cup, pada bulan Agustus mengalami kenaikan 55/cup, pada bulan September mengalami penurunan 44/cup, Oktober 39/cup, November 23/cup, dan Desember 15/cup. Dari gambar 1.1 Volume penjualan pada varian Chocoreo selama enam bulan terakhir dapat diketahui bahwa penjualan mengalami penurunan. Karena dikhawatirkan apabila hal ini terus terjadi, perusahaan akan mengalami kerugian. Maka dari itu peneliti tertarik untuk mengetahui tingkat efisiensi dari proses produksi kedai seruput, agar dari perusahaan dapat mengambil tindakan

yang lebih efektif. Dan memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana biaya berkaitan dengan aktivitas dan waktu, sehingga perusahaan memungkinkan untuk membuat keputusan yang lebih tepat dalam pengelolaan biaya produk dimasa mendatang.

Untuk mengatasi masalah tersebut perusahaan membutuhkan suatu informasi biaya yang tepat. Salah satu untuk mengetahui informasi biaya yang tepat adalah dengan menggunakan metode perhitungan TDABC (*Time Driven Activity Based Costing*) yang dapat merinci semua informasi biaya yang ada dalam proses produksi dengan tepat dan efisien.

Berdasarkan Latar Belakang masalah, sistem TDABC diharapkan akan menjadi bahan pertimbangan dalam menghitung *unit cost* pada Kedai Seruput. Dimana pada Kedai Seruput varian chocoreo mengalami penurunan setiap bulan, dikhawatirkan akan mengalami kerugian dimasa mendatang. Melihat kasus tersebut, dalam hal ini peneliti ingin meneliti bagaimana **Analisis Utilisasi Kapasitas Menggunakan Metode *Time-Driven Activity Based Costing*** Dalam Perhitungan *Unit Cost* pada produk seruput. Sehingga dalam penelitian ini diharapkan mampu memberikan perhitungan kos produk yang tepat dalam menentukan harga jual produk.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka rumusan masalah yang dapat dikemukakan adalah:

1. Bagaimana perhitungan *unit cost* pada Kedai Seruput menggunakan metode *Time Driven Activity Based Costing*?

2. Bagaimana Analisis utilisasi kapasitas menggunakan metode *Time-Driven Activity Based Costing* pada Kedai Seruput?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya maka tujuan penulisan penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis hasil perhitungan *Unit Cost* pada Kedai Seruput menggunakan metode *Time-Driven Activity Based Costing*.
2. Menganalisis utilisasi kapasitas menggunakan metode *Time-Driven Activity Based Costing* pada Kedai Seruput.

D. Identifikasi Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Ketidakmampuan mengidentifikasi sumber daya yang tidak efisien yang mengakibatkan pemborosan sumber daya dan biaya.
2. Kesulitan dalam mengukur dan memonitor penggunaan kapasitas terkait dengan alokasi sumber daya, pengembangan produk atau perencanaan kapasitas.

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis
 - a. Menambah wawasan dan pengetahuan mengenai manfaat penerapan *Time Driven- Activity Based Costing* dalam menghitung biaya produk
 - b. Memperkaya referensi penelitian mengenai TDABC di Indonesia.

c. Sebagai bahan pertimbangan atau acuan untuk melakukan penelitian yang selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Mahasiswa

Untuk menambah pengetahuan mengenai *Time Driven Activity Based Costing*

b. Bagi Pemilik UMKM

Bagi Pemilik UMKM, memberikan alternatif yang lebih baik dan lebih akurat, untuk diterapkan tidak mahal dan mudah diupdate. Mampu memprediksi kuantitas pesanan dan kompleksitas.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai salah satu bahan referensi bagi penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan TDABC, yang nantinya juga diharapkan dapat meningkatkan profitabilitas usaha.

F. Penegasan Istilah

Untuk menghindari kesalah pahaman terhadap pemahaman judul diatas dan agar dapat memahami gambaran yang jelas, maka disini penyusun perlu menjelaskan istilah sebagai berikut:

1. UMKM

Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah adalah kegiatan ekonomi rakyat yang bersekala kecil dengan bidang usaha yang cara mayoritas

merupakan kegiatan usaha kecil yang perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan yang tidak sehat.¹⁰

2. Kos (*Unit Cost*)

Unit cost merupakan total pengeluaran dengan tujuan untuk mengetahui biaya produksi, penyimpanan, dan harga jual suatu unit produk atau jasa yang biasa disebut dengan harga pokok penjualan (HPP).

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi ini berisi tentang isi keseluruhan peneliti yang terdiri dari awal, bagian isi, dan bagian akhir penelitian. Bagian awal berisi tentang halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, moto persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran, transliterasi dan abstrak. Bagian isi terdiri dari enam bab, yaitu:

BAB I Pendahuluan : Pendahuluan, terdiri dari latar belakang pemilihan judul, rumusan masalah yang akan diteliti, tujuan dan manfaat diadakannya penelitian, penegasan istilah dan sistematika pembahasan.

BAB II Landasan Teori : Landasan teori, membahas tentang penjabaran dasar teori yang digunakan.

¹⁰ Royhandy Yos, UUD 1945 Dan GBHN, Citra Media Wacana, (Jakarta, 2009, hlm.110)

- BAB III Metode Penelitian : Terdiri dari metode penelitian, pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengambilan sampel, dan teknik analisis data.
- BAB IV Hasil penelitian : Yaitu hasil pelaksanaan suatu penelitian
- BAB V Pembahasan : Yaitu analisis hasil temuan melalui teori penelitian terdahulu.
- BAB VI Penutup : Penutup, dalam bab ini dikemukakan kesimpulan dari hasil pembahasan dan memberikan saran berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan. Bagian akhir laporan penelitian ini berisi daftar pustaka, lampiran-lampiran dan riwayat hidup peneliti.