

BAB II

LANDASAN TEORI DAN KERANGKA PIKIR

A. Harga Pokok Produksi

1. Pengertian Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi bagi perusahaan merupakan bagian terbesar dari biaya yang harus dikeluarkan perusahaan. Jika informasi biaya untuk pekerjaan atau proses tersedia dengan cepat, maka manajemen mempunyai dasar yang kuat untuk merencanakan kegiatannya. Perusahaan harus cermat dan rinci dalam membuat laporan keuangan terutama yang berkaitan dengan biaya produksi agar tidak terjadi penyimpangan-penyimpangan serta pengeluaran biaya yang berlebihan dalam proses produksi.

Bontor Sihite lundu, (2012: 24) mengemukakan bahwa biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi sehubungan dengan manufaktur. Biaya produksi dibagi ke dalam tiga kategori besar, yaitu: bahan langsung (*direct material*), tenaga kerja langsung (*direct labor*), dan biaya *overhead* pabrik (*manufacturing over head*).

Sitty rahmi lasena (2013: 292) bahwa informasi harga pokok produksi dapat dijadikan titik tolak dalam menentukan harga jual yang tepat kepada konsumen dalam arti yang menguntungkan perusahaan dan menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Harga pokok produksi terdiri

dari biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.

Bontor Sihite lundu (2012 : 169) harga pokok produksi adalah biaya manufaktur yang berkaitan dengan barang-barang yang diselesaikan dalam periode tertentu.

Mulyadi (2015 : 14) Harga pokok produksi adalah sejumlah biaya yang terjadi untuk mengelola bahan baku menjadi produk jadi siap untuk di jual.

Eko purwanto dan sukma watini sinta (2020: 56) harga pokok produksi adalah total produksi barang-barang yang telah di selesai dikerjakan dan ditransfer ke dalam persediaan barang jadi selama satu periode.

Jadi menurut beberapa sumber di atas dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi merupakan biaya-biaya yang di gunakan selama proses produksi, dimana biaya-biaya tersebut meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead* pabrik.

2. Elemen Harga Pokok Produksi

Elemen harga pokok produksi mencakup perhitungan dalam penentuan harga pokok produksi yang di hubungkan untuk memudahkan materi atau informasi agar mencapai tujuan yang di inginkan. Dalam elemen ini terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik.

Mulyadi (2015: vol 1) menyatakan terhadap dua pendekatan dalam penentuan harga pokok produksi ‘metode *full costing* dan metode *variabel costing*. Dalam metode *full costing* biaya produksi yang di perhitungkan dalam penentuan harga pokok produksi adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik baik yang berperilaku tetap dan yang dan yang berperilaku variabel. Dalam metode *variabel costing*, biaya produk yang diperhitungkan dalam perhitungan harga pokok produksi adalah hanya terdiri dari biaya produksi variabel, yaitu bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik variabel’.

Mnurut Litdia (2016: 15) “biaya produksi adalah biaya yang terkait dengan fungsi produksi, yaitu biaya yang timbul dalam pengolahan bahan menjadi produk jadi sampai akhirnya produk tersebut siap untuk di jual. Biaya produksi memiliki tiga elemen, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik”.

a. Biaya Bahan Baku

Bahan baku merupakan bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi. Bahan baku yang diolah dalam perusahaan manufaktur dapat diperoleh dari pembelian lokal, impor, atau dari pengelolaan sendiri. Di dalam memperoleh bahan baku, perusahaan tidak hanya mengeluarkan biaya-biaya pembelian, pengundangan, dan biaya-biaya perolehan lain. Timbul masalah mengenai unsur biaya apa saja yang di perhitungkan sebagai harga pokok bahan baku yang di beli.

Menurut Mulyadi (2015: vol 5) menjelaskan pengertian bahan baku adalah sebagai berikut :

“bahan baku merupakan bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi. Bahan baku yang diolah dalam perusahaan manufaktur dapat diperoleh dari pembelian lokal, impor, atau dari pengolahan sendiri. Di dalam memperoleh bahan baku, perusahaan tidak hanya mengeluarkan biaya sejumlah harga bahan baku saja, tetapi juga

mengeluarkan biaya-biaya pembelian, pergudangan, dan biaya-biaya perolehan lain”.

b. Biaya Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan usaha fisil atau mental yang dikeluarkan karyawan untuk mengolah produk. Biaya tenaga kerja adalah salah satu konversi biaya untuk mengubah bahan baku menjadi produk jadi. Biaya tenaga kerja yang termasuk dalam perhitungan biaya produksi digolongkan kedalam biaya tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung.

Menurut Bintang at. al, (2016: vol 5) mengatakan “bahwa biaya tenaga kerja dapat di golongkan menjadi dua, yaitu biaya tenaga kerja (*direct labor*) dan biaya tenaga kerja tidak langsung (*indirect labor*). Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya tenaga kerja yang langsung berhubungan dengan proses produksi, misalnya tukang dan pekerja pabrik. Sedangkan biaya tenaga kerja tidak langsung merupakan biaya tenaga kerja yang tidak langsung berhubungan dengan produksi, misalnya gaji direktur produksi, pengawas, dan administrasi produksi”.

Menurut Ade sudarman at. al (2016: vol 5) “biaya tenaga kerja langsung dalai tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengkonversi bahan baku menjadi produk selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai”.

Berdasarkan pendapat para ahli tersebut maka dapat di simpulkan bahwa tenaga kerja langsung merupakan faktor penting berupa sumber daya manusia yang mempengaruhi proses pengolahan bahan baku menjadi barang jadi pada suatu proses produksi dan biaya tenaga

kerja merupakan upah yang di berikan kepada tenaga kerja dari usaha tersebut.

c. Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *overhead* pabrik merupakan unsur biaya produksi selain biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung yang di keluarkan selama proses produksi. Biaya *overhead* pabrik merupakan biaya yang paling kompleks dan tidak dapat di defisinikan pada produk jadi, maka pengumpulan biaya overhead pabrikbaru dapat diketahui setelah barang pesanan selesai di produksi.

Menurut Bintang komara at. al, (2016: vol 5) adalah

‘biaya overhead pabrik (*factory overhead cost*) disebut *factory i, manufacturing expense, manufacturing cost*, merupakan biaya yang terjadi atau dibebankan dalam suatu proses produksi selain bahan baku dan tenaga kerja langsung’.

Menurut Mulyadi (2015: 194) adalah “biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung yang di kelompokkan menjadi beberapa golongan” berikut :

1) Biaya Bahan Penolong

Bahan penolong merupakan bahan yang tidak menjadi bagian produk jadi atau bahan yang meskipun menjadi bagian produk jadi tetapi nilainya relative kecil bila di dibandingkan dengan harga pokok produksi tersebut.

2) Biaya Reparasi dan Pemeliharaan

Biaya reparasi dan pemeliharaan berupa biaya suku cadang (*spareparts*), biaya bahan habis pakai (*factory supplies*) dan harga perolehan jasa dari pihak luar perusahaan untuk keperluan perbaikan dan pemeliharaan emplasemen, perumahan, bangunan

pabrik, mesin-mesin dan ekuipmen, kendaraan, perkakas laboratorium, dan aktiva tetap lain yang digunakan untuk keperluan pabrik.

- 3) Biaya Tenaga Kerja tidak Langsung
Tenaga kerja tidak langsung merupakan tenaga kerja pabrik yang upahnya tidak dapat di perhitungkan secara langsung kepada produk atau pemesanan tertentu. Biaya tenaga kerja tidak langsung terdiri dari upah, tunjangan dan biaya kesejahteraan yang dikeluarkan untuk tenaga kerja langsung tersebut. Tenaga kerja tidak langsung terdiri dari :
 - a) Karyawan yang bekerja dalam departemen pembantu, seperti departemen-departemen pembangkit tenaga listrik, uap, bengkel, dan departemen gudang.
 - b) Karyawan tertentu yang bekerja dalam departemen produksi, seperti kepala departemen produksi, karyawan administrasi pabrik, mandor.
- 4) Biaya yang Timbul Sebagai Akibat Penilaian Terhadap Aktiva Tetap
Yang termasuk dalam biaya aktiva tetap adalah depresiasi emplasemen pabrik, bangunan pabrik, mesin dan ekuipmen, perkakas laboratorium, alat kerja, dan aktiva tetap lain yang di gunakan di pabrik.
- 5) Biaya yang Timbul Sebagai Akibat Berlaluinya Waktu
Biaya yang termasuk dalam akibat berlaluinya waktu dalam biaya-biaya asuransi gedung dan emplasemen, asuransi mesin dan ekuipmen, asuransi kendaraan, asuransi kecelakaan karyawan, dan biaya amortisasi kerugian trial-run
- 6) Biaya *Overhead* Pabrik yang Secara Langsung Memerlukan Pengeluaran Uang Tunai
Biaya overhead pabrik yang termasuk memerlukan pengeluaran uang tunai ini antara lain dalam biaya reparasi yang di serahkan kepada pihak luar perusahaan, biaya listrik PLN, dan sebagainya.

Jadi menurut beberapa sumber di atas dapat disimpulkan penentuan harga pokok produksi dalam biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik yang timbul dalam pengolahan bahan menjadi produk jadi sampai akhirnya produk siap di jual.

3. Perhitungan Harga Pokok Produksi

Metode perhitungan harga pokok produksi adalah cara memperhitungkan unsur biaya kedalam harga pokok produksi. Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya kedalam harga pokok produksi terdapat dua pendekatan yaitu metode *full costing* dan metode *variabel costing*. Perbedaan pokok antara kedua metode tersebut terletak pada perlakuan terhadap biaya produksi yang bersifat tetap dan akan berakibat pada perhitungan harga pokok produk dan penyajian laporan laba rugi.

Menurut Rahmi sitty lasena (2013: 47) menyatakan bahwa metode “penentuan harga pokok produk adalah dengan membebankan semua biaya produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead* pabrik) baik bersifat tetap maupun bersifat variabel kepada produk atau jasa. Unsur-unsur biaya pada harga pokok produksi terdapat dua pendekatan yaitu metode *full costing* dan *variabel costing*”.

Bontor sihite lundu dan sudarno (2012: 15) metode “penentuan harga pokok produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi, terdapat dua metode yaitu *full costing* dan *variabel costing*”.

1) Metode *Full Costing*

Full costing merupakan penentuan kos produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi kedalam kos produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead* pabrik yang berperilaku variabel maupun tetap.

Mulyadi (2015: 17) menyatakan bahwa, “ *full costing* merupakan metode penentuan kos produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam kos produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, baik yang berperilaku variabel maupun tetap”.

Bontor Sihite lundu dan sudarno (2012: 15) mengatakan bahwa “ *full costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik, baik variabel maupun tetap di tambah dengan biaya nonproduksi (biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum).

Dari pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa unsur harga pokok produk menurut metode ini meliputi :

Biaya bahan baku	Rp. xxx
Biaya tenaga kerja langsung	Rp. xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik tetap	Rp. xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	<u>Rp. xxx +</u>
harga pokok produksi	Rp. xxx

penentuan harga pokok produksi berdasarkan *full costing* pada umumnya di tunjukan untuk kepentingan penyusunan laporan keuangan untuk pihak external. Laporan laba rugi yang di susun dengan metode ini menitik beratkan pada penyajian unsur-unsur biaya menurut hubungan biaya dengan fungsi pokok yang ada di perusahaan yaitu fungsi produk, fungsi pemasaran, serta fungsi administrasi dan umum.

Dengan demikian laporan laba rugi menurut *full costing* akan tampak sebagai berikut :

Penjualan	Rp. xxx
Harga pokok produksi	<u>(Rp.xxx) –</u>
Laba kotor atas penjualan	Rp. xxx
Biaya komersial :	
Pemasaran	Rp. xxx
Administrasi dan umum	Rp. xxx
	<u>(Rp.xxx) –</u>
Laba bersih	Rp. xxx

Jadi dapat disimpulkan bahwa metode *full costing* memperhitungkan semua unsur yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik. *full costing* biasanya dipakai perusahaan untuk pengambilan keputusan jangka panjang dan kemungkinan membantu meningkatkan pendapatan operasional.

2) Metode *Variabel Costing*

Variabel costing adalah metode yang menentukan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan unsur biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead* pabrik variabel sedangkan untuk biaya tetap akan dibebankan pada periode tertentu .

Mulyadi (2015: 67) menjelaskan bahwa, “ *variabel costing* merupakan metode penentuan kos produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam kos produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead* pabrik variabel.

Bontor sihite lundu (2012: 67) menyarankan bahwa, “*variabel costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya membebankan biaya-biaya produk variabel saja kedalam harga pokok produk. Metode *variabel costing* ini dikenal dengan nama *direct costing*”.

Biaya produksi yang bersifat tetap pada variabel costing di perlukan sebagai biaya periode akuntansi dimana biaya tersebut terjadi. Dari pengertian diatas dapat di tarik kesimpulan bahwa unsure harga pokok produk menurut metode ini meliputi :

Biaya bahan baku	Rp. xxx
Biaya tenaga kerja langsung	Rp. xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	<u>Rp. xxx -</u>
Harga pokok produksi	Rp. xxx

Penentuan harga pokok berdasarkan metode ini pada umumnya di tunjukan pada pihak manajemen dalam rangka pengambilan kebijakan harga. Laporan laba rugi yang di susun dengan metode ini menitik beratkan pada penyajian biaya sesuai dengan perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan. Laporan laba rugi menurut metode *variabel costing* akan tampak sebagai berikut :

Penjualan	Rp. xxx
Harga pokok produksi variabel	(Rp.xxx)
Batas kontribusi bersih	Rp. xxx
Biaya komersial \	
Pemasaran variabel	Rp. xxx
Administrasi dan	Rp.xxx
	(Rp. xxx)
Batas kontribusi bersih	Rp. xxx
Biaya tetap :	
Biaya <i>overhead</i> pabrik	Rp. xxx
Pemasaran tetap	Rp. xxx
Administrasi dan umum tetap	Rp. xxx
	(Rp.xxx)
Laba bersih	Rp. xxx

Jadi dapat di simpulkan bahwa dengan menggunakan *variabel costing* barang yang akan di jual tidak mengandung biaya *overhead* pabrik tetap dan *variabel costing* lebih banyak di gunakan untuk pengambilan keputusan jangka pendek.

4. Manfaat Harga Pokok Produksi

Manfaat harga pokok produksi untuk mengetahui laba atau rugi secara periodic suatu perusahaan di hitung dengan mengurangi pendapatan yang di peroleh dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Oleh karna itu diperlukan informasi dari harga pokok produksi.

Mulyadi (2015: vol 1) mengidentifikasi manfaat dari penentuan harga pokok produksi secara garis besar adalah menentukan harga jual produk, memantau realisasi biaya produksi, menghitung laba rugi periodik, menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang di sajikan dalam neraca. Manfaat dari penentuan harga pokok produksi secara garis besar :

a. Menentukan Harga Jual Produk

Perusahaan yang memproduksi masa memproses produknya untuk memenuhi persediaan di gudang dengan demikian biaya produksi di hitung untuk jangka waktu tertentu untuk menghasilkan informasi

biaya produksi per satuan produk. Penentuan harga jual produk, biaya produksi per unit merupakan salah satu data yang di pertimbangkan di samping data biaya lain serta data non biaya.

b. Memantau Realisasi Biaya Produksi

Manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang sesungguhnya di keluarkan di bandingkan dengan rencana produksi yang telah di tetapkan, oleh sebab itu akuntansi biaya-biaya digunakan untuk mengumpulkan informasi biaya produksi yang di keluarkan dalam jangka waktu tertentu untuk memantau apakah produksi mengonsumsi total biaya produksi sesuai dengan yang di perhitungkan sebelumnya.

c. Menghitung Laba Rugi Periodik

Guna mengetahui apakah kegiatan produksi dan pemasaran perusahaan dalam periode tertentu mampu menghasilkan laba bruto. Manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang telah di keluarkan untuk memproduksi produk dalam periode tertentu.

d. Disajikan dalam Neraca

Saat manajemen dituntut untuk membuat pertanggung jawaban periodik, manajemen harus menyajikan laporan keuangan berupa neraca dan laporan laba rugi, yang menyajikan harga pokok persediaan produk jadi dan harga pokok yang pada, tanggal neraca masih dalam proses. Berdasarkan catatan biaya produksi yang masih melekat pada produk jadi yang belum laku di jual pada tanggal neraca serta dapat di ketahui biaya produksinya. Biaya yang melekat pada produk jadi pada tanggal neraca di sajikan dalam harga pokok persediaan produk jadi. Biaya produksi yang pada tanggal neraca masih dalam proses pengejaran di sajikan dalam neraca sebagai harga pokok persediaan produk dalam proses.

B. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

1. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Krisis global telah melanda dan mempengaruhi perekonomian negara-negara di dunia, termasuk Indonesia. Di tengah krisis ekonomi dan krisis lapangan kerja yang melanda Indonesia, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) muncul di tengah-tengah masyarakat dan menjadi andalan untuk menghadapi krisis tersebut. Meskipun Usaha Mikro Menengah (UMKM) di kelola dengan cara yang sederhana, dengan

manajemen yang seadanya, modal yang kecil dan belum memiliki karyawan dalam jumlah yang besar, akan tetapi mampu berperan dalam mengatasi pengangguran dan menjadi solusi ekonomi masyarakat. Ekonomi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi tumpuan dan menjadi pilihan penting bagi sarjana untuk hidup lebih sejahtera, mandiri dan menolong banyak orang mengatasi pengangguran.

Pemerintah Republik Indonesia menjelaskan tentang batasan-batasan Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Besar.

Pasal 1 UU Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) No. 20 Tahun 2008.

- a. Usaha mikro
Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana di atur dalam Undang-Undang pasal 1 No. 20 Tahun 2008.
- b. Usaha Kecil
Usaha kecil adalah usaha ekonomi produksi yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang di miliki, dikuasai, atau bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagai mana dimaksud dalam Undang-Undang Pasal 1 No. 20 Tahun 2008.
- c. Usaha Menengah
Usaha menengah adalah usaha ekonomi yang produktif yang berdiri sendiri, yang di lakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil dan Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan atau sebagaimana di atur dalam Undang-Undang pasal 1 No. 20 Tahun 2008.
- d. Usaha Besar
Usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan

tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik kriteria atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Sedangkan kriteria dari masing-masing skala usaha, di atur lebih lanjut dalam pasal 6 UU UMKM No. 20 tahun 2008, sebagai berikut:

- a. Kriteria Usaha Mikro
 - 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk bangunan dan usaha.
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)
- b. Kriteria Usaha Kecil
 - 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha .
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai jumpa paling banyak Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)
- c. Kriteria Usaha Menengah
 - 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan banyak Rp.50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)

2. Ciri-Ciri Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Secara lebih spesifik, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

memili ciri pada masing-masing usaha :

- a. Ciri-ciri Usaha Mikro
 - 1) Jenis barang atau komoditi usaha tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
 - 2) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.

- 3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha.
- 4) Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
- 5) Tingkat rata-rata relatif sangat rendah.
- 6) Umumnya belum diakses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
- 7) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

b. Ciri-ciri Usaha Kecil

- 1) Jenis barang atau komoditi yang di usahakan umumnya sudah tetap tidak mudah berubah.
- 2) Lokasi atau tempat usaha umumnya sudah menetap tidak pindah-pindah.
- 3) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana. Keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan pribadi, sudah membuat neraca usaha.
- 4) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- 5) Sumber daya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha.
- 6) Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal.

- 7) Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti rencana bisnis.

c. Ciri-ciri Usaha Menengah

- 1) Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas, antara lain: bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.
- 2) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan system akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.
- 3) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada jamsostek, pemeliharaan kesehatan, dll.
- 4) Sudah memiliki segala persyaratan legalities antara lain: izin tetangg, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan, dll.
- 5) Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.
- 6) Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.

3. Kekuatan dan Kelemahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia krisis ekonomi maupun tetap *survive* dari iklim persaingan yang makin ketat dan keras,

Kekutan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) :

a. Dasar pengembangan kewirausahaan

b. Tahan banting

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki sifat tahan banting. Yaitu lebih mampu bertahan dari guncangan atau masalah keuangan, sementara perusahaan besar mengalami kekacauan karna nilai.

c. Fleksibel dan adaptabilitas dalam pengembagnn usaha dalam hal ini fleksibel dalam bergerak, yaitu dilihat dari jenis usaha dan cara pengembangannya lebih bebas.

d. Organisasi internal sederhana

e. Efesien (dikerjakan seluruh anggota keluarga)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada umumnya di kelola dan dikerjakan oleh seluruh anggota keluarga, ataupun orang-orang di luar keluarga tetapi yang sudah di kenal baik. Dengan demikian masing-masing orang telah memahami karakter dan cara bekerja anggota yang lain, sehingga tidak memerlukan pelatihan-pelatihan. Selain itu karena dikerjakan oleh angota keluarga, maka system pembayaran atau pengajian atau menjadi lebih efesian, artinya uang yang di keluarkan oleh UMKM untuk menggaji pegawai akhirnya kembali lagi ke tangan pemilik UMKM ataupun anggota keluarga.

f. Modal Sendiri

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada umumnya memperoleh modal maupun sumber dana dari keluarga. Hal ini

cukup menguntungkan karena tidak terikat pada kewajiban membayar hutang yang jatuh tempo beserta bunganya, yang biasanya di kenakan oleh lembaga keuangan. Prinsip Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada umumnya dalam harta keluarga digunakan untuk modal, dan hasilnya di nikmati bersama.

- g. Mampu meningkatkan ekonomi kerakyatan atau padat karya.
- h. Mampu memperpendek rantai distribusi.

Agustina Tri Siwi (2019) menjelaskan kekurangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah terletak pada :

- 1) Sumber Daya Manusia (SDM) lemah dalam kewirausahaan dan manajerial
- 2) Keterbatasan keuangan
- 3) Ketidak mampuan aspek pasar
- 4) Keterbatasan pengetahuan dan teknologi, sarana dan prasarana
- 5) Ketidak mampuan menguasai informasi
- 6) Tidak didukung kebijakan dan regulasi memadai serta perlakuan pelaku usaha besar
- 7) Tidak terorganisasi dalam jaringan dan kerjasama
- 8) Sering tidak memenuhi standarisasi
- 9) Belum memenuhi aspek legalitas

Tabel 2. 1 Kekuatan dan Kelemahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai berikut :

Faktor-faktor	Kekuatan	Kelemahan
Manusia	Motivasi	Mutu SD, terutama pendidikan formal rendah, termasuk kemampuan melihat peluang bisnis terbatas
	Pasokan tenaga kerja berlimpah dan upah murah	a) Produktivitas, etos kerja dan disiplin rendah b) Penggunaan tenaga kerja cenderung eksploitatif dengan tujuan mengejar target c) Sering mengandalkan anggota keluarga sebagai pekerja tidak di bayar
Ekonomi dan bisnis	Mengandalkan sumber-sumber keuangan informal yang mudah di peroleh	Nilai tambah yang diperoleh rendah dan akumulasinya sulit terjadi
	Mengendalikan bahan baku local (tergantung jenis produk yang di buat)	Manajemen keuangan buruk
	Melayani segmen pasar bawah yang tinggi permintaannya (proporsi dari populasi yang besar)	Mutu produk belum memenuhi standar pasar dan pelayanan belum menjadi ukuran utama

Dalam ilustrasi dari tabel dapat dikatakan ada 4 (empat) faktor umum yang mempengaruhi Kegagalan Usaha Kecil, yaitu sebagai berikut :

- 1) Manajerial yang tidak kompeten
- 2) Kurang memberi perhatian
- 3) Sistem kontrol yang lemah
- 4) Kurangnya modal

Sedangkan dalam mempengaruhi Keberhasilan Usaha Kecil terdiri dari 4 (empat) faktor dasar berikut :

- 1) Kerja keras, motivasi dan dedikasi

- 2) Permintaan pasar akan produk atau jasa yang di sediakan
- 3) Kopetensi manajerial
- 4) Keberuntungan

C. Kerangka Pikir

Harga pokok produksi merupakan sebuah penyebab ekonomi yang di lakukan untuk meningkatkan produk jenis yang diukur berdasarkan satuan nilai mata uang. Hasil perhitungan harga pokok produksi merupakan dasar biaya manajemen dalam memperoleh kebijakan harga jual produk. Oleh karna itu perhitungan harga pokok produksi harus dilakukan sedemikian rupa sehingga dapat memberikan informasi secara menyeluruh.

Dalam perhitungan harga pokok produksi, jenis usaha yang mempengaruhi harga pokok produksi harus diperhitungkan, diantaranya adalah biaya bahan baku biaya tenaga kerja dan biaya tidak langsung lainnya. Besaran biaya bahan baku yang digunakan dalam proses produksi harus memperhitungkan semua biaya yang terkait sampai bahan baku tersebut siap untuk digunakan.

Biaya tenaga kerja langsung, merupakan biaya tenaga yang langsung terkait dengan proses produksi. Dalam perhitungan, biaya – biaya tenaga kerja yang timbul harus benar-benar dapat di pisahkan proses peroprasional. Sedangkan biaya tidak langsung, harus di pelajari secara rinci sehingga dapat di ketahui titik jual setiap biaya yang ada.

Penetapan-penetapan biaya produksi tersebut dapat dilihat secara riil untuk setiap jenisnya, sehingga penentuan harga pokok produksi dapat dilakukan dengan benar dan mampu memberikan informasi yang bermanfaat bagi perusahaan manajemen.

Gambar 2.1 Skema Kerangka Pikir

