

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sebuah kegiatan usaha yang dapat mempercepat laju pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Berdasarkan data KemenkopUKM (2021), jumlah UMKM di Indonesia mencapai 64,2 juta yang berkontribusi. UMKM mampu menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada, serta dapat menyatukan sampai 60,42% dari total investasi di Indonesia. Sedangkan data per Desember 2021 berdasarkan PLUT KUMKM Provinsi Lampung, UMKM di Bandar Lampung yang berkontribusi berjumlah 118.533. Dengan jumlah usaha mikro sebesar 116.615 UMKM, usaha kecil sebesar 1.875 UMKM, dan usaha menengah sebesar 43 UMKM. Walaupun kontribusi UMKM ini dinilai dapat mempercepat pertumbuhan ekonomi masyarakat, ada beberapa hal dalam UMKM yang dinilai masih belum optimal. Salah satunya adalah keterbatasan pengetahuan pelaku UMKM dalam menghitung dan menentukan harga jual per produk.

Sebuah industri yang proses produksinya dimulai dengan mengolah bahan baku menjadi suatu produk jadi sangat membutuhkan perhitungan atau penentuan harga pokok produksi serta harga pokok penjualan yang nantinya akan menjadi acuan dalam menentukan harga jual per produk pada usaha yang dikembangkan. Dari hasil pra penelitian yang juga dilakukan oleh peneliti, ditemukan bahwa tidak sedikit UMKM yang tidak menerapkan Harga Pokok Produksi maupun Harga Pokok Penjualan dalam usahanya dikarenakan sulitnya untuk menghitung Harga Pokok per produk, sama seperti hal yang juga dialami oleh UMKM Miss Mojito.

UMKM Miss Mojito dapat dikategorikan sebagai jenis usaha Mikro yang bergerak di bidang *food & beverage* yang terletak di Jl. Mayor Sukardi Hamdani NO. 2, Labuhan Ratu, Kec. Kedaton, Kota Bandar Lampung. Dalam hal ini masalah yang masih sering dihadapi Miss Mojito adalah kesulitan dalam menghitung harga pokok per produk yang mengakibatkan perhitungan masih salah dalam menentukan harga jual produk sehingga mengalami kerugian mengingat harga pokok bahan baku flutuatif. Oleh karena itu, Miss Mojito membutuhkan sebuah sistem informasi yang dapat mengoptimalkan usahanya untuk menghasilkan harga jual per produk yang ideal sesuai dengan harapan.

Berdasarkan penjabaran diatas, penelitian mengenai perhitungan HPP berbasis *website* sudah cukup banyak dikembangkan sehingga digunakan peneliti sebagai dasar penelitian, diantaranya yaitu Satriani et al., (2020) dari STTIKOM Insan Unggul, dengan mengangkat judul penelitian Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Penjualan.

Merujuk dari penelitian sebelumnya, penelitian ini difokuskan dalam menentukan harga pokok dengan membangun Sistem Informasi berbasis *Web Responsive*, peneliti mengangkat penelitian dengan judul “Sistem Pendukung Penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) Untuk Menentukan Persentase Laba Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).” Agar dapat menghasilkan harga jual produk yang ideal sehingga menghasilkan profitabilitas yang sesuai dalam waktu tertentu.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang ada, maka peneliti mendapatkan rumusan masalah yaitu sebagai berikut :

1. Bagaimana proses perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan pada usaha Miss Mojito?
2. Bagaimana dampak Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba pada usaha Miss Mojito?
3. Bagaimana Miss Mojito memperoleh harga jual ideal sehingga menghasilkan profitable atau *Break Event Point (BEP)* yang sesuai?

1.3 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dibutuhkan dalam pembahasan ini, diantaranya:

1. Objek penelitian dilakukan pada pelaku UMKM Miss Mojito di Bandar Lampung.
2. Penelitian digunakan untuk sistem informasi perhitungan HPP untuk penentuan harga jual produk pada pelaku UMKM Miss Mojito berbasis *web responsive*.
3. Sistem informasi perhitungan HPP dapat digunakan bagi semua UMKM untuk menentukan harga jual produk yang ideal.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan peneliti, maka tujuan dari dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Menetapkan perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan pada usaha Miss Mojito yang sesuai.

2. Mengetahui laba Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan pada usaha Miss Mojito.
3. Memperoleh harga jual ideal sehingga menghasilkan profitable atau *Break Event Point (BEP)* yang sesuai terhadap penjualan Miss Mojito?

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi UMKM Miss Mojito

Terbantunya dalam menentukan perhitungan HPP pada setiap produk yang dibuat sehingga menghasilkan harga jual produk yang ideal bagi usahanya.

2. Bagi Peneliti

Manfaat penelitian ini bagi peneliti adalah sebagai berikut :

1. Menambah wawasan pengetahuan bagi peneliti terkait pentingnya perhitungan hpp dalam sebuah usaha.
2. Dapat memberikan pengetahuan lebih dalam merancang sebuah sistem informasi berbasis *web responsive* untuk menentukan harga jual produk yang ideal.
3. Memprediksi pelaku UMKM yang akan mendirikan atau menghitung harga jual produk yang akan dijual.