

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Masalah pengangguran di setiap negara pasti saja selalu terjadi, begitu pula pada negara kita Indonesia yang sangat tinggi masalah pengangguran ini selalu menjadi masalah umum dan seharusnya negara Indonesia mempunyai solusi untuk masalah tersebut. Pengangguran ini disebabkan karena keterbatasan kesempatan dan lapangan pekerjaan yang tidak memadai, diantaranya untuk seseorang yang mempunyai keahlian atau kemampuan di bidang tertentu yang di peroleh melalui pendidikan formal ataupun tenaga kerja tidak terdidik. Karena pada dasarnya pendidikan dan pengetahuan bukan salah satu penentu seseorang mendapatkan pekerjaan yang sesuai dengan bidang dan kemampuannya. Maka dari itu untuk menanggulangnya di perlukan usaha atau upaya yang kuat untuk menciptakan keahlian dalam bidang usaha seperti kewirausahaan bagi masyarakat maupun lulusan-lulusan perguruan tinggi.

Kegiatan usaha sebagai salah satu roda perekonomian masyarakat pada periode akhir ini semakin memiliki persaingan yang ketat, baik secara nasional maupun global (Suherningtyas, 2019). Pada umumnya kebutuhan manusia sangat berbeda-beda, dengan adanya aktifitas usaha yang mampu mencukupi kebutuhan. Oleh karena itu sumber pekerjaan bisa menjadi salah satu tujuan para ahli bidang untuk meningkatkan kualitas kinerja di negara Indonesia. Indonesia merupakan negara yang kaya akan bahan baku, namun perkembangannya masih belum optimal. Oleh karena itu, pemerintah kota harus mengenali potensi-potensi yang ada di lingkungannya yang dapat dijadikan peluang usaha. "Peluang usaha yang dapat memenuhi kebutuhan dan mengurangi pengangguran yaitu dengan melakukan Usaha Mikro Kecil dan

Menengah (UMKM)". Menurut Khusnawati dan Prasetyo (2016), dalam Rita (2021), Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha mikro di sektor informasi yang umumnya menggunakan bahan baku lokal, sehingga UMKM sebagai unit usaha masyarakat banyak tumbuh dan menyerap tenaga kerja masyarakat. UMKM mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, oleh karena itu selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan" (Handayani dan Hariyati, 2014). Pengembangan UMKM dilakukan dengan membangkitkan dan memperbanyak wirausaha, sehingga peluang dan keterampilan juga ditawarkan kepada masyarakat pedesaan dengan harapan dapat berkembang menjadi usaha kreatif yang nantinya akan membantu terwujudnya perekonomian keluarga dan masyarakat, dengan melalui pengelolaan potensi desanya.

Pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah berperan penting dalam mensejahterakan masyarakat dan berpengaruh positif terhadap pertumbuhan ekonomi dalam kurun waktu tertentu. Peran usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) penting dalam segala bidang. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan kehidupan ekonomi yang dapat berkembang dan konsisten dalam perekonomian nasional. UMKM merupakan wadah penciptaan lapangan kerja yang direncanakan baik oleh pemerintah, swasta maupun pelaku ekonomi perorangan. Selain itu, pemberdayaan UMKM merupakan salah satu opsi yang dipilih pemerintah untuk meminimalisir pengangguran, mengentaskan kemiskinan dan pemerataan pendapatan. Peran pemerintah yaitu untuk memutuskan kebijakan-kebijakan yang memberikan iklim kondusif bagi dunia usaha, sedangkan lembaga keuangan disini jelas sebagai dua perantara untuk

mengoptimalkan pemberdayaan UMKM dan pelaku usaha itu sendiri memiliki peranan pokok bagi perkembangan UMKM dan pelaku usaha memiliki potensi yang kuat dalam pertumbuhan UMKM (Sinutrat, 2014).

Biasanya, sebuah unit bisnis memiliki tujuan yang harus dicapai. Salah satunya menghasilkan keuntungan. Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama bagi perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya (Kasmir, 2016). Untuk mencapai tujuan bisnis yaitu dengan meningkatkan volume penjualan. volume adalah total yang diperoleh oleh perusahaan. Akan tetapi volume penjualan berpengaruh terhadap biaya produksi karena apabila penjualan dalam ukuran volume meningkat maka biaya produksi juga akan meningkat. Pengelolaan biaya produksi harus dilakukan dengan baik karena jika biaya produksi tidak baik maka akan menyebabkan penurunan pendapatan perusahaan.

Kabupaten Bangkalan merupakan salah satu wilayah administratif Pulau Madura yang potensi industri perikanannya cukup tinggi karena sebagian besar wilayahnya merupakan pesisir. Potensi pada sektor perikanan yang meliputi penangkapan ikan dilaut, budidaya dan pengolahan. Keunggulan dalam pengolahan ikan menghasilkan produk olahan yang bernilai ekonomis tinggi. Salah satu jenis pengolahan yang banyak diminati masyarakat yaitu petis dan terasi. Petis merupakan hasil pengolahan dari sari ikan tongkol atau ikan pindang sedangkan terasi terbuat dari olahan udang yang ditumbuk. Jenis olahan yang cukup populer di masyarakat khususnya di Jawa Timur ini digunakan sebagai lauk pauk atau campuran seperti rujak dan sambal. Salah satu desa pengelola hasil laut di Kabupaten Bangkalan adalah Desa Klampis.

UD. Sumber Jaya salah satu UMKM di Desa Klampis yang bergerak di bidang pengolahan hasil laut seperti ikan, yang telah mendapatkan legalitas berupa Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP). Produk yang dijual yaitu petis, dan terasi yang memiliki rasa khas yang disesuaikan dengan lidah orang Madura. Sehingga petis dan terasi ini banyak sekali diminati oleh masyarakat. Karena permintaan dan minat konsumen, biaya produksi dan volume penjualan bervariasi dari bulan ke bulan. Pada prinsipnya hal ini dapat mempengaruhi keuntungan UMKM yang juga bervariasi dari bulan ke bulan. UD. Sumber Jaya ini hanya memproduksi petis sedangkan terasi masih membeli dari pemasok luar. Hal ini mengakibatkan UD. Sumber Jaya sering menemui dua keputusan antara membeli dan membuat sendiri. Suatu usaha harus dapat mengambil keputusan yang tepat untuk mendapatkan pendapatan yang tinggi, Karena pentingnya faktor biaya dalam pengambilan keputusan, maka dapat menggunakan analisis biaya diferensial. Maka dalam pengambilan keputusan ini faktor yang mempengaruhi keputusan tersebut adalah faktor biaya. Sodikin (2015: 133), “menyatakan bahwa analisis diferensial (*differential analysis*) adalah sebuah model keputusan yang dapat digunakan untuk mengevaluasi perbedaan-perbedaan dalam pendapatan dan biaya yang berkaitan dengan berbagai alternatif tindakan”.

Pembuatan keputusan ini harus dilakukan oleh manajemen dengan dukungan berbagai informasi yang memadai agar dapat menghasilkan keputusan yang baik atas produk berkualitas dan meningkatkan laba. (Nainggolan, Ilat, & Pontoh, 2020). Menurut Euis Rosidah, dkk (2018 :102) “ada beberapa biaya diferensial dalam pengambilan keputusan diantaranya yaitu, keputusan membeli atau membuat sendiri (*Make or buy decision*), keputusan

menjual atau mengolah lebih lanjut suatu produk (*Sell or process further*). keputusan menerima atau menolak pesanan khusus (*special order decision*), keputusan menghentikan atau melanjutkan produksi produk tertentu (*stop or continue product line*)”.

Beberapa penelitian yang sejalan dengan fenomena di atas penelitian tentang differential cost atau biaya difensial dengan cara mengambil keputusan membeli atau membuat sendiri serta menjual langsung atau memproses lebih lanjut yang juga telah dilakukan sebelumnya, penelitian Nainggolan, dkk (2020), menyimpulkan bahwa memilih opsi manbuat sendiri dari pada membeli dari luar, karena produksi sendiri memberikan penghematan biaya yang signifikan, yang dapat mendatangkan lebih banyak keuntungan bagi perusahaan. Sallao & Nugroho (2019) “Penelitian ini juga menganalisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan membeli atau memproduksi sendiri. Menyimpulkan bahwa RM”. INO memilih opsi produksi sendiri karena biaya yang dikeluarkan lebih ekonomis dan keuntungan lebih tinggi dibandingkan membeli bahan baku dari luar. Penelitian yang dilakukan Hidayah (2018) menyimpulkan bahwa dalam mengembangkan usahanya lebih baik memilih alternatif keputusan mengolah lebih banyak produk, pendapatan yang diterima juga akan menguntungkan. Sari, dkk (2020) juga melakukan penelitian mengenai analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menjual langsung atau memproses lebih lanjut yang menyimpulkan bahwa memproses lebih lanjut produknya pendapatan yang diterima lebih menguntungkan. Penelitian Setiani (2021) menunjukkan bahwa membeli bahan baku dari luar akan memberikan keuntungan yang lebih besar bagi perusahaan.

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti ingin melakukan penelitian dengan judul: **“Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Membeli Atau Membuat Sendiri Serta Menjual Langsung Atau Mengolah Lebih Lanjut Produk Terasi Pada UD. Sumber Jaya Di Desa Klampis”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan di atas, maka pertanyaan pokok penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan antara membeli atau membuat sendiri produk terasi pada UD. Sumber jaya di desa klampis?
2. Bagaimana analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan antara menjual langsung atau mengolah lebih lanjut produk terasi pada UD. Sumber jaya di desa klampis?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana pengambilan keputusan yang tepat dalam pengambilan keputusan antara membeli atau membuat sendiri pada produk terasi agar mendapatkan laba yang maksimal.
2. Untuk mengetahui bagaimana pengambilan keputusan yang tepat dalam pengambilan keputusan antara menjual langsung atau mengolah lebih lanjut pada produk terasi agar mendapatkan laba yang maksimal

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membawa manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini bertujuan untuk memberikan tambahan informasi dan wawasan serta mengembangkan teori-teori yang diperoleh selama pembelajaran khususnya yang berkaitan dengan akuntansi manajemen..

2. Bagi Akademisi

Diharapkan studi ini akan memberikan referensi penelitian tambahan untuk program gelar manajemen yang berorientasi keuangan, khususnya dalam kaitannya dengan dampak biaya produksi, volume penjualan dan biaya diferensial pada pendapatan.

3. Bagi Para Pelaku UMKM

Hasil kajian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan masukan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk melanjutkan pengembangannya ke arah yang jauh lebih baik..