

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Dewasa ini penggunaan mobil sudah merupakan konsumsi umum. Mobil bukan lagi dipandang sebagai barang istimewa, ini dapat dilihat dari tingkat kepadatan lalu lintas jalan raya yang kian hari kian padat oleh banyaknya kendaraan termasuk mobil yang berlalu lalang. Pendapatan masyarakat yang semakin tinggi mendorong mereka untuk meningkatkan *prestise*, salah satunya adalah dengan memiliki mobil. Hal ini menyebabkan semakin menjamurnya kepemilikan mobil, bahkan dalam satu kota yang tidak terlalu besar bisa terdapat ribuan mobil dari berbagai jenis merk yang dimiliki oleh penduduk kotanya.

Peluang usaha ini dimanfaatkan oleh para pemilik modal untuk mendirikan perusahaan jasa bengkel yang menawarkan produk berupa jasa perawatan atau *service* serta perbaikan atau reparasi mobil. Berangkat dari hal tersebut ternyata membawa dampak semakin banyak pula jenis usaha bengkel mobil yang berdiri dengan tujuan melayani kebutuhan *service* serta reparasi mobil.

Bengkel mobil merupakan jenis usaha yang bergerak dalam bidang jasa. Produk jasa adalah aktivitas atau manfaat yang oleh suatu badan usaha ditawarkan pada pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan atas sesuatu (Kotler, 1997:548). Hansen dan

Mowen mendefinisikan jasa sebagai tugas atau aktivitas yang dilakukan bagi seorang pelanggan atau aktivitas yang dijalankan oleh seorang pelanggan dengan menggunakan produk atau fasilitas organisasi (Hanson, Mowen, 1997:33).

Masalah penentuan harga jual merupakan masalah yang penting serta seringkali sulit dan rumit. Pada umumnya konsumen menghendaki produk barang atau jasa yang bermutu tinggi dengan harga yang relatif murah. Jika harga jual dirasa terlalu tinggi dapat mengakibatkan konsumen memilih produk barang atau jasa yang ditawarkan pesaing. Sedangkan jika harga jual dirasa terlalu rendah maka perusahaan akan mengalami kerugian. Oleh karena itu harga jual yang ditentukan harus berdasar perhitungan yang teliti dan akurat serta tepat agar dapat bersaing dengan perusahaan lain. Prinsip dasar dalam penentuan harga jual adalah harga jual harus cukup untuk menutup semua biaya dan menghasilkan laba.

Perusahaan perlu memperhatikan hal penting yang berhubungan dengan biaya yang terjadi, yaitu struktur biaya. Struktur biaya yang dimaksud disini adalah antara biaya langsung dan biaya tidak langsung. Struktur biaya merupakan faktor yang sangat penting, karena minimal perusahaan harus dapat menutup seluruh biaya yang dikeluarkan untuk membuat dan memasarkan produk atau jasa perusahaan, maka kebijakan terhadap struktur biaya merupakan faktor dominan dalam penentuan harga jual, berdasarkan perhitungan akuntansi yang berkenaan dengan biaya.

Pada dasarnya, dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa dan menghasilkan laba yang dikehendaki. Biaya penuh merupakan total pengorbanan sumber daya untuk menghasilkan produk atau jasa, sehingga semua pengorbanan ini harus dapat ditutup oleh pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa. Di samping itu, harga jual harus pula dapat menghasilkan laba yang memadai, sepadan dengan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa.

Dalam penulisan skripsi ini penelitian dilakukan pada perusahaan jasa bengkel mobil BMW (*Bayerische Motoren Werke*) WISAN AUTOWORKS yang berlokasi di Jl. Krangkungan 15 C Condong Catur, Sleman, Yogyakarta. Bengkel mobil ini merupakan bengkel khusus mobil merk BMW, dimana jasa yang ditawarkan meliputi jasa perawatan (*service rutin*) / *tune up* dan jasa reparasi mobil. Jasa perawatan mobil adalah jasa perawatan berkala (*service rutin*) yang idealnya dilakukan setiap mobil mencapai jarak penggunaan 10.000 km dengan tujuan untuk menjaga agar kondisi mesin mobil tetap bagus serta sebagai upaya untuk mencegah terjadinya kerusakan akibat kurangnya perawatan. Jasa reparasi adalah jasa perbaikan terhadap kerusakan yang terjadi pada mobil menurut keluhan konsumen dan penggantian *spare part* yang sudah aus.

WISAN AUTOWORKS di dalam penentuan harga jual selama ini hanya dengan cara yang sangat sederhana, yaitu tergantung pada tahun pembuatan mobil. Untuk mobil yang diproduksi sebelum tahun 2000, dikenakan biaya

*service* Rp 150.000,00 per unit mobil jenis 4 silinder dan Rp 200.000,00 per unit mobil jenis 6 silinder. Sedangkan untuk mobil yang diproduksi tahun 2000 ke atas dikenakan biaya *service* Rp 200.000,00 per unit mobil jenis 4 silinder dan Rp 300.000,00 per unit mobil jenis 6 silinder. Namun terjadi masalah yang timbul dari penentuan harga dengan cara "nembak" tersebut, yaitu ketidakjelasan aliran biaya penentu harga jual jasa per unit *service*.

Di dalam penelitian ini akan digunakan suatu metode penentuan harga jual yang sesuai untuk jenis usaha jasa yaitu metode waktu dan bahan. Metode penentuan harga jual dengan waktu dan bahan sesuai digunakan oleh perusahaan bengkel, dok kapal, dan perusahaan lain yang jasa reparasi dan bahan serta suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasa. Penentuan harga jual ini pada dasarnya merupakan *cost plus pricing*, harga jual ditentukan sebesar biaya penuh ditambah laba yang diharapkan.

### **1.2 Rumusan Masalah**

Dengan melihat latar belakang masalah yang ada maka dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut :

"Apakah harga jual jasa perawatan berkala (*service* rutin) yang diterapkan oleh perusahaan sudah dapat menutup biaya dan menghasilkan laba?"

### **1.3 Batasan Masalah**

Agar permasalahan tidak terlalu luas dan untuk menghindari hal-hal yang tidak sesuai dengan tujuan penelitian maka di dalam penelitian ini permasalahan dibatasi pada harga jual jasa perawatan berkala (*service* rutin) pada tahun 2010.

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Perusahaan ingin mengetahui secara sistematis mengenai penentuan harga jual secara pendekatan akuntansi, apakah harga jual jasa perawatan berkala (*service* rutin) yang diterapkan oleh perusahaan sudah dapat menutup biaya dan menghasilkan laba atau belum selama ini. Output yang dihasilkan akan direkomendasikan pada perusahaan.

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

##### **1. Bagi Perusahaan**

Penelitian ini dapat menjadi masukan sebagai bahan pertimbangan bagi pihak manajemen dalam mengevaluasi dan melakukan pengambilan keputusan mengenai harga jual jasa.

##### **2. Bagi Penulis**

Dengan melakukan penelitian ini penulis memperoleh tambahan pengetahuan teoritis dan pengalaman praktis dalam menganalisa dan memecahkan masalah yang berhubungan dengan penentuan harga jual.

##### **3. Bagi Pembaca**

Pembaca akan memperoleh suatu bahan referensi untuk mempelajari masalah penentuan harga jual khususnya harga jual jasa.

## 1.6 Metodologi Penelitian

### 1. Obyek penelitian

Obyek penelitian ini adalah bengkel mobil WISAN AUTOWORKS yang merupakan bengkel khusus mobil BMW (*Bayerische Motoren Werke*) yang berlokasi di Jl. Krangkungan 15 C Condong Catur, Sleman, Yogyakarta.

### 2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus, yaitu suatu metode penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan, menyajikan, dan menganalisa data sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas atas obyek yang diteliti. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah :

- a. Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara bertanya secara langsung kepada pihak perusahaan terkait sehingga diperoleh keterangan mengenai masalah yang dihadapi perusahaan.
- b. Observasi, yaitu teknik pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap kegiatan perusahaan.
- c. Pengumpulan data-data keuangan perusahaan yang berkaitan dengan penentuan harga jual jasa perawatan pada bengkel periode tahun 2010.

### 3. Metode Analisa Data

- a. Identifikasi biaya langsung dan biaya tidak langsung.
- b. Melakukan perhitungan *mark up* untuk BTKL dan biaya bahan.

c. Mengalokasikan data biaya yang telah diidentifikasi ke dalam penentuan harga jual jasa menggunakan metode waktu dan bahan.

|   |                      |
|---|----------------------|
| Biaya Tenaga Kerja Langsung.....                    | Rp xxx               |
| <i>Mark up</i> untuk BTKL.....                      | <u>xxx</u> +         |
| Harga Jual Waktu.....                               | Rp xxx               |
| Biaya Bahan.....                                    | Rp xxx               |
| <i>Mark up</i> untuk Biaya Bahan.....               | <u>xxx</u> +         |
| Harga Jual Bahan.....                               | Rp <u>xxx</u> +      |
| <b>Harga jual jasa per unit <i>service</i>.....</b> | <b><u>Rp xxx</u></b> |

### 1.7 Sistematika Penulisan

Bab I merupakan pendahuluan. Dalam bab ini dijelaskan tentang latar belakang masalah yang mendasari penelitian, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II berisi landasan teori yang digunakan untuk menjawab permasalahan dalam penelitian. Dalam bab ini akan dijelaskan mengenai pengertian harga jual, pengertian biaya dan klasifikasinya, serta metode-metode yang digunakan dalam penentuan *cost plus pricing*.

Bab III akan menjelaskan mengenai gambaran umum perusahaan. Dalam bab ini diuraikan sejarah perkembangan perusahaan, struktur organisasi perusahaan, produk jasa yang ditawarkan, prosedur operasional jasa bengkel, sumber daya manusia, sistem pemasaran, dan jasa perawatan *service* rutin.

Bab IV berisi tentang analisa terhadap aktivitas-aktivitas yang berkaitan dengan penentuan harga jual jasa dengan menggunakan metode waktu dan bahan.

Bab V menjelaskan kesimpulan dari hasil penelitian. Bab ini akan menguraikan secara keseluruhan inti, uraian dan pembahasan dari bab-bab sebelumnya dalam bentuk kesimpulan dan saran.

