

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Dalam upaya mendapatkan pekerjaan (proyek) pada sektor jasa konstruksi hampir selalu melalui proses yang dinamakan pelelangan/ tender. Proses ini menjadi sangat penting bagi pengusaha jasa konstruksi, karena kelangsungan hidupnya sangat tergantung dari berhasil/ tidaknya proses ini. Penetapan harga pelelangan/ tender ditentukan oleh berbagai pertimbangan dan terkadang hanya berdasarkan naluri bisnis. Hal ini sangat menentukan besar/ kecilnya keuntungan yang masih mungkin diperoleh kontraktor dan persentase kemungkinan memenangkan proyek.

Kegiatan estimasi merupakan salah satu proses utama dalam proyek konstruksi untuk mengetahui berapa besar dana yang harus disediakan untuk sebuah proyek. Ketersediaan dana dalam proyek konstruksi dibutuhkan dalam jumlah yang besar. Apabila terjadi ketidaktepatan dalam penyediaan dana, maka akan menimbulkan dampak pada pihak-pihak yang terlibat didalamnya. Kegiatan estimasi merupakan dasar untuk membuat sistem pembiayaan dan jadwal pelaksanaan konstruksi, untuk meramalkan kejadian pada proses pelaksanaan serta memberi nilai pada masing-masing kejadian tersebut.

Kegiatan estimasi dilakukan dengan terlebih dahulu mempelajari gambar rencana dan spesifikasi. Berdasarkan gambar rencana dapat diketahui kebutuhan material yang nantinya akan digunakan. Penghitungan kebutuhan material dapat

dilakukan secara teliti dan kemudian ditentukan harganya. Dalam melakukan kegiatan estimasi, seorang estimator harus memahami proses konstruksi secara menyeluruh termasuk jenis dan kebutuhan alat karena faktor tersebut dapat mempengaruhi biaya konstruksi.

Dalam penetapan harga jual perlu dipertimbangkan secara mendalam dan teliti guna memperoleh harga jual yang benar-benar sesuai dengan keinginan dan tujuan perusahaan. Menurut Mulyadi (2001:345) selera *customer*, jumlah pesaing yang memasuki pasar, dan harga jual yang ditentukan oleh pesaing merupakan contoh faktor-faktor yang sulit untuk diramalkan, yang mempengaruhi pembentukan harga jual produk atau jasa di pasar.

Penentuan harga jual dipengaruhi beberapa faktor diantaranya biaya. Penetapan harga jual yang berorientasi biaya adalah penetapan harga jual dengan menjadikan biaya masa datang sebagai dasar perhitungan, dan dalam jangka panjang harga jual harus cukup untuk menutup biaya produksi dan nonproduksi. Biaya masa datang merupakan biaya yang diprediksi akan terjadi jika suatu keputusan diambil. Perusahaan perlu mengetahui seberapa besar harga jual yang ditentukan agar dapat memberikan imbalan jasa atas usahanya. Oleh karena itu semua biaya yang telah digunakan untuk memproduksi barang dan jasa harus diketahui sehingga tingkat harga minimalnya/ batas bawah suatu harga jual dapat ditentukan.

Pada dasarnya, dalam keadaan normal harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk/ jasa dan menghasilkan laba yang dikehendaki. Biaya penuh merupakan total pengorbanan

sumber daya untuk menghasilkan produk/ jasa sehingga semua pengorbanan ini harus dapat ditutup oleh pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk/ jasa. Disamping itu, harga jual harus pula dapat menghasilkan laba yang memadai, sepadan dengan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk/ jasa.

PT. Harco Manunggal Perkasa merupakan salah satu perusahaan jasa kontraktor ketenagalistrikan yang ada di Yogyakarta. PT. Harco menyediakan jasa rehap/ revisi instalansi listrik untuk konsumen perorangan maupun instansi, LPJU (Lampu Penerangan Jalan Umum), maupun pengadaan barang (alat-alat listrik dan mekanikal elektrikal). Perusahaan berusaha memberikan kualitas jasa yang terbaik bagi konsumen sehingga merasa puas dengan hasil akhir yang diselesaikan. Dalam melaksanakan suatu proyek, PT. Harco biasanya mengikuti tender terbuka yang diadakan oleh pihak instansi maupun pihak penyelenggara tender lainnya.

Mulyadi (2007:387) berpendapat bahwa biaya standar adalah biaya yang telah ditentukan dimuka, yang merupakan jumlah biaya yang seharusnya dikeluarkan untuk membuat satu satuan produk atau satuan jasa atau untuk membiayai kegiatan tertentu, di bawah asumsi kondisi ekonomi, efisiensi, dan faktor-faktor lain tertentu. PT. Harco memiliki biaya standar dalam menentukan bahan material yang dibutuhkan, tenaga kerja, serta biaya administrasi dan umum untuk suatu pelaksanaan proyek. Perusahaan harus mematuhi standar sehingga dalam prakteknya biaya standar tersebut menjadi acuan bagi perusahaan dalam menetapkan harga satuan barang dan jasa yang diperoleh dari kegiatan suatu proyek konstruksi ketenagalistrikan. Evaluasi harga penawaran perusahaan terhadap tender yang ditolak/ gagal pernah dilakukan perusahaan, namun untuk

tender PJU di jalan Purworejo-Kutoarjo yang gagal/ kalah belum dilakukan oleh pihak perusahaan. Penyebab belum dilakukannya evaluasi karena kalah bersaing dengan kontraktor lain yang menawarkan harga yang jauh lebih rendah dari penawaran PT. Harco.

Permasalahan utama kontraktor dalam mengajukan penawaran adalah menempatkan harga penawaran yang kompetitif, artinya bahwa harga penawaran tidak dapat diajukan lebih tinggi dengan harapan untuk mendapatkan profit yang besar, sebaliknya tidak dapat mengajukan harga lebih rendah dengan harapan peluang mendapatkan proyek semakin besar. Dalam penawaran pelelangan proyek, segala sesuatunya harus nampak jelas dan rasional, sehingga hal ini sangat penting dalam menentukan strategi penawaran yang tepat.

Dalam suatu proyek pelelangan yang diadakan oleh panitia penyelenggara, para peserta lelang mengikuti tender tersebut harus memenuhi kualifikasi, klasifikasi dan memiliki kemampuan sumber daya yang sesuai dengan syarat-syarat sebagaimana yang telah ditetapkan oleh pihak penyelenggara tender. Adapun penyebab kontraktor gagal memperoleh tender dalam suatu proyek disebabkan karena harga penawaran tender yang dibuat pihak kontraktor tidak sesuai dengan harga estimasi yang dibuat oleh *owner*, kontraktor kalah bersaing dengan kontraktor daerah setempat karena kurang memahami kondisi proyek yang akan menjadi tempat pelaksanaan proyek tersebut, dan penyebab lainnya adalah terjadi persengkongkolan/ konspirasi antar peserta lelang dalam suatu pelaksanaan tender.

PT. Harco pada Agustus 2009 mengikuti tender terbuka untuk proyek revitalisasi lampu penerangan jalan umum (LPJU) di sepanjang jalan raya Purworejo dan Kutoarjo. Peserta lelang yang mengikuti proyek tersebut dari berbagai daerah termasuk PT. Harco, namun ketika hasil lelang diumumkan yang memenangkan proyek revitalisasi LPJU oleh kontraktor daerah setempat. Saat itu nilai tender yang dikeluarkan oleh pihak penyelenggara sebesar Rp 3.910.000.000,00 dan PT. Harco mengajukan harga penawaran sebesar Rp 3.820.882.000,00 dalam proyek tersebut. Harga penawaran tersebut sudah mencakup seluruh biaya proyek dan laba atau imbalan jasa yang diperoleh perusahaan. PT. Harco mengestimasi seluruh biaya yang dibutuhkan dalam pelaksanaan tender. Estimasi biaya yang tepat dan sesuai biaya standar yang ditetapkan perusahaan memungkinkan suatu harga penawaran tender dapat memenangkan proyek. Oleh karena itu pentingnya estimasi besarnya seluruh biaya yang dibutuhkan untuk pelaksanaan proyek dapat memberikan peluang bagi kontraktor untuk bisa memenangkan suatu tender.

I.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini apakah penentuan harga penawaran tender yang dilakukan perusahaan telah sesuai dengan konsep akuntansi biaya.

I.3 Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih fokus dan terarah, batasan masalah yang digunakan sebagai berikut:

- a. Berdasarkan konsep akuntansi biaya, penghitungan harga tender harus mampu menutup semua biaya dan memberikan laba yang ditargetkan perusahaan.
- b. Penghitungan harga tender dikatakan sesuai apabila harga jual menurut perusahaan dengan harga jual menurut akuntansi biaya tidak berbeda secara materiil yaitu tidak lebih dari 5%.
- c. Evaluasi harga penawaran tender akan menitikberatkan pada penghitungan biaya tender dan menggunakan *Full Cost*.
- d. Dalam mengevaluasi harga penawaran tender, laba yang ditargetkan setiap proyek mengacu pada target yang ditetapkan perusahaan yang telah memiliki standar tersendiri untuk menetapkan target laba.
- e. Evaluasi harga penawaran tender hanya akan dilakukan pada proyek yang ditolak atau gagal yaitu proyek Revitalisasi Lampu Penerangan Jalan Umum (LPJU) di jalan raya Purworejo – Kutoarjo pada bulan Agustus 2009.

I.4 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah penentuan harga penawaran tender yang selama ini ditetapkan perusahaan sudah sesuai dengan konsep akuntansi biaya.

I.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat membantu pihak manajemen dalam menetapkan estimasi harga penawaran untuk suatu proyek sehingga bisa menempatkan harga penawaran yang lebih kompetitif dan persaingan usaha yang sehat dengan para pesaing kontraktor lainnya.

I.6 Metode Penelitian

I.6.1 Data

Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah:

1. Gambaran umum perusahaan yang meliputi sejarah dan perkembangan perusahaan, struktur organisasi perusahaan, visi dan misi perusahaan.
2. Standar pengerjaan satuan kerja atau unit kegiatan dalam proyek.
3. Semua informasi biaya yang dibutuhkan untuk proyek Revitaliasi LPJU di jalan raya Purworejo dan Kutoarjo.

I.6.2 Metode Pengumpulan Data

Dalam mengumpulkan data yang diperlukan, penulis menggunakan metode sebagai berikut:

1. Wawancara dilakukan melalui serangkaian pertanyaan kepada pihak-pihak yang terkait mengenai masalah yang akan dibahas dalam skripsi ini, sehingga data yang diperoleh merupakan data yang akurat.
2. Dokumentasi data yang digunakan yaitu catatan-catatan keuangan perusahaan.

I.7 Metode Analisis Data

- a. Mengevaluasi cara penentuan harga penawaran tender yang dilakukan perusahaan.
- b. Menentukan setiap tahapan penyelesaian proyek dan mengestimasi sumber ekonomi disetiap tahapan.
- c. Mengestimasi biaya administrasi dan umum yang terjadi pada PT. Harco.
- d. Menentukan biaya penyelesaian suatu proyek.
- e. Menentukan harga penawaran dengan menambahkan target laba yang telah ditetapkan perusahaan.
- f. Mengevaluasi harga penawaran tender yang dihitung menggunakan konsep akuntansi biaya dengan harga tender menurut perusahaan.
- g. Identifikasi peluang perbaikan aktivitas pengerjaan proyek.

I.8 Sistematika Pembahasan

BAB I merupakan Pendahuluan. Bab ini membahas latar belakang masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, analisis data, serta sistematika pembahasan.

BAB II merupakan Tinjauan Pustaka. Bab ini memuat tinjauan pustaka, yaitu teori-teori mengenai konsep akuntansi biaya, penghitungan biaya, metode penentuan harga jual, unsur-unsur biaya proyek, faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat harga jual dalam suatu pelelangan.

BAB III merupakan Gambaran Umum Perusahaan. Bab ini membahas gambaran umum perusahaan yang terdiri dari sejarah perusahaan, struktur organisasi perusahaan, personalia, operasi perusahaan, serta penyajian data perusahaan.

BAB IV merupakan Analisis Data. Dalam bab ini akan membahas tentang data-data yang diperoleh dari perusahaan serta menganalisis dan mengolah data-data tersebut berdasarkan teori-teori yang telah diperoleh.

BAB V merupakan Kesimpulan dan Saran. Pada bab ini memuat kesimpulan dan saran yang merupakan hasil dari penelitian ini.