

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perusahaan didirikan untuk mencapai tujuan tertentu, salah satu tujuan yang ingin dicapai adalah menghasilkan laba yang optimal. Laba yang diperoleh perusahaan tersebut dapat digunakan untuk melanjutkan kelangsungan hidup perusahaan serta dapat digunakan untuk perluasan usaha. Oleh sebab itu, pihak manajemen perusahaan harus membuat perencanaan dan keputusan yang tepat sehingga mampu menghasilkan laba. Salah satu faktor yang mempengaruhi laba perusahaan adalah harga jual yang ditetapkan perusahaan.

Harga jual produk dan jasa ditentukan oleh perimbangan permintaan dan penawaran di pasar, sehingga biaya bukan merupakan penentu harga jual (Mulyadi, 2012). Permintaan pelanggan atas produk dan jasa tidak mudah ditentukan oleh manajer penentu harga jual sehingga dalam menentukan harga jual manajer akan menghadapi kesulitan banyak ketidakpastian. Selera pelanggan, jumlah pesaing, dan harga jual yang ditentukan pesaing merupakan contoh-contoh faktor yang sulit untuk diramalkan, yang mempengaruhi pembentukan harga jual produk atau jasa di pasar.

Penentuan harga jual merupakan keputusan yang penting bagi perusahaan. Harga jual yang ditetapkan perusahaan akan berpengaruh terhadap volume penjualan atau jumlah pembeli serta akan berpengaruh terhadap jumlah pendapatan yang diperoleh perusahaan. Penentuan harga jual yang terlalu tinggi

akan menurunkan volume penjualan sehingga berakibat pada turunnya pendapatan. Penentuan harga jual yang terlalu rendah akan meningkatkan volume penjualan meningkat namun dapat mengakibatkan pendapatan yang diperoleh tidak dapat menutup biaya yang dikeluarkan sehingga perusahaan mengalami kerugian.

Perusahaan dapat digolongkan menjadi tiga jenis utama yaitu perusahaan jasa, perdagangan dan pemanufakturan. Perusahaan jasa bergerak dalam bidang penyediaan berbagai pelayanan yang memberikan kemudahan, kenyamanan, atau kenikmatan kepada masyarakat yang memerlukan. Berbeda dengan perusahaan jasa yang menyediakan dan memperdagangkan produk yang tidak berwujud fisik, perusahaan perdagangan membeli dan menjual produk yang berwujud fisik. Perusahaan perdagangan membeli dan menjual kembali produk tersebut tanpa mengolah dan mengubah sifat produk bersangkutan. Seandainya melakukan pengolahan, hal tersebut terbatas pada pengemasan kembali, pemberian label, membungkus, memperkecil unit penjualan (misalnya pengecer gula pasir). Perusahaan pemanufakturan mengolah bahan baku menjadi produk yang sifatnya sama sekali berbeda dengan bahan bakunya. Misalnya pabrik kertas yang menghasilkan kertas dari bahan baku merang dan kayu (Suwardjono, 2003).

Bengkel merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa. Jenis usaha bengkel sangat berkembang pesat saat ini hal ini dikarenakan pertumbuhan penjualan sepeda motor yang terus meningkat. Berdasarkan data Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI), penjualan domestik sepeda motor pada bulan Januari 2019 mengalami pertumbuhan sebesar 17,9%. Data penjualan sepeda

motor dalam negeri hingga Oktober 2019 sebanyak 5.517.630 unit. Permintaan sepeda motor yang tinggi salah satunya karena dipengaruhi oleh kondisi ekonomi yang stabil (www.otomotif.tempo.co, 2019).

Usaha bengkel yang berkembang mengharuskan perusahaan-perusahaan untuk memiliki keunggulan. Keunggulan yang dapat diberikan perusahaan bagi pelanggan adalah meningkatkan kualitas pelayanan. Selain itu penentuan harga jual yang akurat serta perhitungan biaya yang tepat dapat meningkatkan laba perusahaan. Penelitian ini akan meneliti Bengkel AHASS NEW PRISSA 1046 yang berlokasi di Jalan Ring Road Utara No. 03 Sanggrahan Condong Catur Depok Sleman. Bengkel AHASS NEW PRISSA 1046 dalam melakukan kegiatan usaha, tidak pernah melakukan perhitungan harga jual sebab harga jual jasa *service* ditentukan oleh pihak AHASS. Hal tersebut menyebabkan perusahaan tidak mengetahui dengan pasti besar harga jual yang sesungguhnya.

Harga jual yang ditetapkan Bengkel AHASS NEW PRISSA 1046 cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan bengkel di sekitar perusahaan. Diharapkan dengan diketahuinya harga jual yang sesungguhnya maka perusahaan dapat meningkatkan pelayanan kepada pelanggan sehingga pelanggan tetap menggunakan jasa perusahaan. Pelayanan yang diberikan misalnya menambahkan AC pada ruang tunggu, memberikan wifi gratis kepada pelanggan, memberikan minuman gratis atau memberikan promo gratis *service* untuk beberapa kali *service* yang telah dilakukan.

Berdasarkan uraian tersebut maka penelitian ini meneliti mengenai penentuan harga jual jasa *service* pada AHASS NEW PRISSA 1046. Penentuan

harga jual pada perusahaan jasa menggunakan metode *time and material pricing* dikarenakan waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan jasa tidak selalu sama, tergantung jenis jasa *service* yang diminta. Waktu yang diperlukan untuk melakukan *service* ringan, *service* lengkap atau *service* berat akan berbeda. Perusahaan bengkel yang menjual jasa *service*, disamping menjual jam kerja tenaga kerja langsung yang digunakan untuk menghasilkan jasa *service*, juga menjual bahan (seperti berbagai macam oli) dan suku cadang (Mulyadi, 2001).

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Berapakah harga jual *service* pada AHASS NEW PRISSA 1046 menurut *metode time and material pricing*.

1.3. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Jasa *service* yang dianalisis adalah jasa *service* ringan dikarenakan *service* ringan memiliki kontribusi penjualan yang paling besar dibandingkan dengan jasa *service* lainnya.
2. Laba yang ditargetkan didasarkan pada ROI selama 5 tahun terakhir

1.4. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui harga jual *service* pada AHASS NEW PRISSA 1046 menurut *metode time and material pricing*.

1.5. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak, antara lain:

1. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini dapat digunakan bagi pihak manajemen sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan pelayanan kepada pelanggan.

2. Bagi peneliti

Penelitian ini dapat digunakan sebagai sarana untuk mempraktekkan teori dan pengetahuan mengenai akuntansi manajemen.

1.6. Metode Penelitian

Metode penelitian ini terdiri dari objek penelitian, data yang digunakan, metode pengumpulan data dan teknik analisis data.

1. Obyek Penelitian

Obyek penelitian ini adalah Bengkel AHASS NEW PRISSA 1046 yang berlokasi di Jalan Ring Road Utara No. 03 Sanggrahan Condong Catur Depok Sleman.

2. Data yang Digunakan

Data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Data jumlah penjualan atau *service* yang terjadi pada tahun 2019.
- b. Data biaya-biaya yang terjadi pada tahun 2019.
- c. Data fisik sebagai dasar alokasi seperti jumlah karyawan, jumlah peralatan yang digunakan, luas ruang yang digunakan untuk usaha dan lain-lain.

3. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi dan dokumentasi.

a. Wawancara

Data diperoleh melalui wawancara langsung dengan pimpinan perusahaan ataupun karyawan perusahaan untuk memperoleh informasi mengenai perusahaan seperti sejarah berdirinya perusahaan dan struktur organisasi.

b. Observasi

Pengumpulan data dengan melakukan pengamatan langsung terhadap perusahaan sehingga mendapatkan gambaran yang jelas mengenai aktivitas yang dilaksanakan dalam perusahaan untuk menghasilkan setiap jenis jasa.

c. Dokumentasi

Pengumpulan data dengan melakukan dokumentasi secara langsung di perusahaan terhadap data yang diperlukan antara lain data

biaya-biaya yang terjadi di perusahaan dan jumlah permintaan jasa *service motor*.

3. Analisis Data

- a. Melakukan perhitungan jasa *service* yang ditawarkan perusahaan selama satu tahun.
- b. Melakukan perhitungan biaya-biaya yang terjadi pada perusahaan selama satu tahun.
- c. Melakukan perhitungan laba yang diharapkan.
- d. Melakukan perhitungan harga jual jasa *service* berdasarkan metode *time and material pricing*.

1.7. Sistematika Penulisan

Bab I : Pendahuluan

Bab ini berisi mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II : Landasan Teori

Bab ini berisikan mengenai teori-teori yang mendukung penelitian yaitu pengertian harga jual, tujuan penentuan harga jual, faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual, penentuan harga jual menggunakan metode *time and material pricing*.