

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Di era globalisasi seperti saat ini pertumbuhan ekonomi semakin berkembang pesat. Perkembangan tersebut dibuktikan dari semakin banyaknya pelaku ekonomi yang mendirikan sebuah bisnis mulai dari yang berskala besar maupun bisnis kecil-kecilan. Banyaknya perusahaan mengakibatkan persaingan menjadi semakin ketat. Perusahaan harus memiliki strategi agar mampu bersaing dengan perusahaan lainnya.

Perusahaan dibagi menjadi perusahaan manufaktur, perusahaan jasa dan perusahaan dagang. Di perusahaan manufaktur terdapat proses produksi. Pembuatan suatu produk dimulai dari pembelian bahan yang masih mentah kemudian bahan mentah tersebut diubah atau diolah menjadi sebuah produk jadi yang selanjutnya dijual ke pasaran. Pada perusahaan dagang, perusahaan mengumpulkan barang hasil produksi dari produsen kemudian di jual kepada konsumen. Pada perusahaan jasa, kegiatan utama dari perusahaan ini yaitu menjual jasa kepada pelanggan, namun di beberapa perusahaan jasa ada juga yang menjual produk sebagai pelengkap penjualan jasa.

Salon kecantikan merupakan salah satu usaha dibidang jasa yang banyak diminati oleh para pelaku ekonomi. Saat ini perawatan kecantikan menjadi sebuah kebutuhan yang dianggap penting bagi masyarakat khususnya kaum wanita. Hal ini dikarenakan sebagian wanita menganggap kecantikan merupakan salah satu hal yang berharga dan oleh sebab itu harus selalu dirawat dan dijaga.

Dalam mengelola bisnis salon dibutuhkan kreatifitas dan pengelolaan yang tepat. Pemilik salon harus mempunyai strategi agar usahanya dapat berkembang dan mampu bersaing dengan salon lainnya. Strategi yang harus dimiliki antara lain memperbanyak fasilitas dan *service* yang ditawarkan, mampu mengikuti *trend*, peralatan dan persediaan yang bersih dan lengkap, dan harga yang mampu bersaing.

Salah satu cara agar mampu bersaing dalam menjalankan sebuah bisnis yaitu dengan menjual produk dengan harga yang mampu bersaing, namun untuk menentukan besarnya harga tersebut tidak mudah. Jika harga yang ditetapkan terlalu tinggi, konsumen cenderung beralih untuk membeli produk dari tempat lain yang menjual produknya dengan harga yang lebih murah. Sebaliknya jika harga yang ditetapkan lebih rendah, apakah dengan harga tersebut biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan sudah dapat tertutup dan menghasilkan keuntungan.

Salon Farrel merupakan salah satu salon khusus wanita yang berada di kecamatan Pamanukan tepatnya berlokasi di Jl. Jambu No.10. Salon Farrel berdiri sejak tahun 1980. Seperti pada salon lainnya, Salon Farrel menyediakan berbagai macam perawatan kecantikan seperti potong rambut, *smoothing*, *blow*, catok,

coloring, dan *creambath*. *Coloring* merupakan salah satu layanan jasa yang banyak diminati konsumen Salon Farrel.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Salon Farrel untuk penetapan harga jual, Salon Farrel masih menetapkan harga dengan cara yang sederhana. Pemilik salon tidak melakukan perhitungan akuntansi yang menghitung biaya-biaya secara detail melainkan langsung menetapkan nominalnya. Harga jual untuk jasa *coloring* rambut tanpa *bleaching* untuk rambut pendek Rp 100.000,00, untuk rambut sedang Rp 125.000,00, dan untuk rambut panjang Rp 150.000,00. Harga jual jasa *coloring* dengan *bleaching* untuk rambut pendek Rp 150.000,00, untuk rambut sedang Rp 200.000,00 dan untuk rambut panjang Rp 250.000,00.

Pada penelitian ini peneliti akan menggunakan sebuah metode penentuan harga jual yaitu dengan metode waktu dan bahan (*time and material pricing*). Cara menghitung harga jual pada metode ini yaitu dengan menjumlahkan biaya penuh dengan laba yang diharapkan. Metode ini dipilih oleh peneliti untuk menetapkan harga jual karena metode *time and material pricing* cocok digunakan dalam perusahaan yang bergerak di bidang jasa dan salon merupakan salah satu jenis bentuk usaha dibidang jasa yang selain menjual jasa salon juga menjual produk untuk melengkapi penjualan jasanya.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti akan melakukan penelitian yang berjudul "Penentuan Harga Jual Jasa *Coloring* Menggunakan Metode *Time And Material Pricing* Pada Salon Farrel Pamanukan"

1.2. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah pada penelitian ini adalah Berapakah harga jual jasa *coloring* apabila menggunakan metode *time and material pricing*?

1.3. Batasan Masalah

Supaya tidak terjadi kesalahan dalam menyusun penelitian ini, maka peneliti membatasi masalahnya. Batasan masalahnya yaitu data yang digunakan merupakan data Salon Farrel pada tahun 2018.

1.4. Tujuan Penelitian

Maksud dari peneliti melakukan penelitian ini yaitu untuk menghitung dan mengetahui harga jual jasa *coloring* dengan menggunakan metode *time and material pricing*.

1.5. Manfaat Penelitian

1. Bagi Pemilik Salon

Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat memberikan manfaat untuk pemilik salon seperti menambah informasi dan masukan dalam mengambil keputusan.

2. Bagi penulis

Untuk memperoleh informasi dan menambah wawasan mengenai penerapan ilmu akuntansi terutama mengenai cara menghitung harga jual dengan metode *time and material pricing*.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Dengan adanya penelitian ini dapat menambah informasi dan juga masukan bagi para peneliti selanjutnya yang sedang melakukan penelitian dengan topik yang serupa.

1.6. Metode Penelitian

1.6.1. Objek Penelitian

Objek yang dipilih peneliti untuk melakukan penelitian ini adalah Salon Farrel yang berlokasi di jalan Jambu No. 10 Pacinan, Pamanukan.

1.6.2. Jenis Data

Penelitian ini menggunakan data primer. Data yang digunakan didapatkan langsung dari hasil wawancara dengan pemilik salon dan karyawan salon

1.6.3. Data

Adapun beberapa data yang akan digunakan untuk melakukan penelitian ini, yaitu:

1. Biaya operasional salon.

2. Jenis-jenis layanan yang ada pada Salon Farrel.
3. Jam kerja karyawan.
4. Visi, misi, sejarah, dan profil salon

1.6.4. Metode Pengumpulan Data

1. Metode Wawancara

Data-data diperoleh dan dikumpulkan melalui proses tanya jawab dengan pemilik salon dan juga karyawan salon.

2. Metode Observasi

Pada metode ini, pengumpulan data dilakukan dengan penulis melihat secara langsung aktivitas-aktivitas yang terjadi di salon Farrel.

3. Metode Dokumentasi

Data yang dikumpulkan didapatkan dari dokumen-dokumen yang dibuat oleh pemilik salon Farrel.

1.6.5. Analisis Data

Setelah data-data yang dibutuhkan terkumpul, selanjutnya yaitu mengolah dan menganalisis data tersebut dan menggunakan *Time and Material Pricing* sebagai metode untuk menghitung harga jual. Langkah-langkah dalam menganalisis data tersebut sebagai berikut:

1. Mengelompokkan biaya-biaya yang termasuk dalam biaya langsung dan tidak langsung.

2. Menghitung seluruh biaya langsung
3. Menghitung seluruh biaya tidak langsung
4. Mengalokasikan biaya tidak langsung.
5. Menghitung besarnya persentase *mark up*.
6. Menghitung harga jual jasa *coloring*
7. Membandingkan harga jual jasa menurut Salon Farrel dan menurut metode *time and material pricing*.

1.7. **Sistematika Penulisan**

BAB I : Pendahuluan

Pada pendahuluan dijelaskan mengenai latar belakang dari penelitian ini, rumusan masalah, tujuan dari penelitian, metode penelitian, manfaat dari penelitian, serta sistematika penulisan

BAB II : Landasan Teori

Landasan teori merupakan bab yang memuat teori-teori dasar dan konsep-konsep dasar

BAB III : Gambaran Umum Perusahaan

BAB III menjelaskan profil dari perusahaan. Bab ini berisi sejarah berdirinya perusahaan, visi dan misi, penggajian, dan sistem kerja karyawan, struktur organisasi perusahaan yang dijadikan sebagai objek penelitian.

BAB IV: Pembahasan

Pembahasan merupakan bab yang menguraikan cara menghitung harga jual jasa *coloring* menggunakan metode *time and material pricig*.

BAB V : Penutup

Pada bagian penutup ini peneliti memberikan kesimpulan dari hasil penelitian. Selain kesimpulan, peneliti juga memberikan beberapa saran untuk pemilik salon.

