

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pada perkembangan bisnis modern saat ini, banyak perusahaan mulai berfokus pada aspek kepuasan pelanggan. Banyak pelaku bisnis yang menawarkan produk dengan kualitas yang bagus dengan harga yang cukup miring. Hal tersebut jelas sangat menarik bagi konsumen-konsumen baru. Namun, pemberian harga yang miring ini juga dapat memberikan dampak buruk bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Penentuan harga jual produk yang tepat merupakan salah satu keputusan yang sulit bagi perusahaan. Kesalahan penentuan harga dapat berakibat fatal bagi perusahaan. Jika harga ditentukan terlalu mahal, pelanggan akan enggan membeli produk perusahaan dan akan berpindah ke perusahaan lain. Namun sebaliknya, jika harga jual ditentukan terlalu murah, maka biaya produksi yang telah dikeluarkan oleh perusahaan tidak akan tertutup sehingga perusahaan dapat mengalami kerugian (Krismiaji dan Anni, 2019).

Perusahaan dituntut untuk dapat menentukan harga jual produk dengan tepat. Kotler dan Keller dalam Sujarweni (2016) menyatakan bahwa,

“Harga jual adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat, karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.”

Pada prinsipnya, harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar (Mulyadi, 2001). Namun, menentukan harga jual produk yang tepat bukanlah hal yang mudah.

Penentuan harga jual dalam perusahaan jasa akan lebih sulit dibandingkan dengan penentuan harga pada perusahaan yang menghasilkan produk berupa barang. Hal tersebut dikarenakan perusahaan jasa mempunyai karakteristik yang berbeda dengan perusahaan penghasil barang. *Kick Brush Shoes Grooming* merupakan salah satu perusahaan penyedia jasa pencucian dan perawatan sepatu, tas, dan topi. Jasa yang ditawarkan oleh *Kick Brush* ini bermacam-macam, meliputi *cleaning, unyellowing, repaint, repair, leather care, bag care, dan cap care*. Tak hanya itu, *Kick Brush* juga menjual berbagai bahan perawatan sepatu. Harga yang ditawarkan juga bervariasi mulai dari Rp 10.000 – Rp 130.000 untuk jasa pencucian dan perawatan, serta Rp 5.000 – Rp 150.000 untuk bahan-bahan perawatan yang dijual.

Dalam menentukan harga jual produk, pemilik *Kick Brush Shoes Grooming* mengaku hanya mendasarkan pada survey yang ia lakukan terhadap para kompetitor. Pemilik juga mengatakan bahwa ia mengambil harga yang paling rendah dari kompetitor terkuatnya. Pemilik merasa dengan harga tersebut, perusahaan sudah dapat menutup biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan. Kompetitor terkuat diklasifikasikan berdasarkan tahun berdirinya yang kurang lebih sama dengan tahun berdiri *Kick Brush*, yaitu tahun 2015. Selain itu, *Kick Brush* juga mengklasifikasikan mereka sebagai kompetitor terkuat karena kualitas yang diberikan hampir sama dengan *Kick Brush* dan mereka berada di lingkup daerah yang sama yaitu di daerah Jogja Barat. Berikut adalah data kompetitor terkuat menurut sang pemilik untuk jasa yang sepadan dengan jasa *deep cleaning* milik *Kick Brush*:

Tabel 1.1.

Data Kompetitor Perusahaan

Nama	Alamat	Harga
Soekaer	Jalan Godean km. 4 Ruko Kajor 19D, Yogyakarta	Rp 45.000
Rihens Shoes	Jalan Kebon Agung, Cebongan, Sleman	Rp 50.000

Sumber: wawancara dan observasi kompetitor

Deep cleaning merupakan salah satu jasa yang ditawarkan oleh *Kick Brush*, yaitu proses pembersihan sepatu secara menyeluruh ke semua bagian sepatu. *Deep cleaning* ini merupakan jasa yang paling banyak diminati oleh pelanggan dibandingkan dengan jasa-jasa lain yang ditawarkan oleh *Kick Brush*. Bahkan pada tahun 2018, penjualan jasa *deep cleaning* mencapai 71% dari penjualan keseluruhan jasa perusahaan. Begitu pula di perusahaan kompetitor, jasa yang sepadan dengan jasa *deep cleaning* ini juga banyak diminati oleh pelanggan. Oleh karena itu, jasa *deep cleaning* memberikan sumbangan pendapatan terbesar bagi perusahaan *Kick Brush Shoes Grooming*. Walaupun perusahaan sudah mematok harga paling rendah di antara para kompetitor terkuatnya, terkadang mereka masih memberikan harga di bawah harga yang sudah ditetapkan. Menurut sang pemilik, pemberian harga menyesuaikan dengan tingkat kekotoran sepatu. Jika perusahaan tidak tepat dalam menentukan harga jual, hal tersebut tentu akan memberikan dampak buruk bagi keberlangsungan hidup perusahaan. Hal tersebut dikarenakan jika harga jual ditentukan terlalu murah, maka biaya produksi yang telah dikeluarkan oleh perusahaan tidak akan tertutup sehingga perusahaan mengalami kerugian (Krismiaji dan Anni, 2019). Pemilik mengatakan bahwa pada tahun 2018,

Kick Brush Shoes Grooming cenderung mengalami penurunan laba setiap bulannya. Berikut adalah data laba/rugi perusahaan selama tahun 2018:

Tabel 1.2.

Data Laba/Rugi Perusahaan Tahun 2018

Bulan	Laba/Rugi
Januari	Rp 574.000
Februari	Rp 510.000
Maret	Rp 458.000
April	Rp 410.000
Mei	Rp 493.000
Juni	Rp 350.500
Juli	Rp 292.500
Agustus	Rp 77.500
September	Rp 121.500
Oktober	Rp (66.500)
November	Rp 108.000
Desember	Rp 15.000

Sumber: Catatan keuangan perusahaan

Penentuan harga jual memang tidak mudah. Ada berbagai faktor yang harus dipertimbangkan perusahaan untuk dapat menentukan harga jual yang tepat. Selain harga kompetitor, perusahaan seharusnya juga memperhitungkan biaya-biaya yang terjadi pada perusahaan. Seperti yang dikatakan Mulyadi (2001), harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Pemilik mengaku dengan harga yang sudah ditetapkan tersebut, perusahaan sudah dapat menutup semua biaya yang terjadi. Namun di sisi lain, pemilik juga mengaku belum menetapkan gaji bagi dirinya yang merangkap sebagai pengawas di *Kick Brush Shoes Grooming*. Pemilik mengatakan bahwa kedua pemilik tidak rutin

menerima gaji setiap bulan, tergantung pada pendapatan yang tersisa setelah membayar semua biaya yang terjadi di perusahaan.

Ada beberapa metode yang dapat digunakan untuk menghitung harga jual produk. Salah satu metode yang banyak digunakan adalah metode *cost-plus pricing*. Metode ini merupakan metode yang sederhana karena untuk menghitung harga jual hanya dengan menambahkan taksiran biaya penuh dengan laba yang diharapkan oleh perusahaan. Metode ini dapat digunakan sebagai referensi bagi perusahaan *Kick Brush Shoes Grooming* dalam menentukan harga jual produknya. Hal tersebut dikarenakan *Kick Brush Shoes Grooming* juga masih tergolong sebagai perusahaan yang masih sederhana.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka peneliti akan melakukan penelitian tentang penentuan harga jual produk pada *Kick Brush Shoes Grooming* menggunakan metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing*.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah berapakah harga jual jasa *deep cleaning* di *Kick Brush Shoes Grooming* dengan menggunakan metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing*?

1.3. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terfokus, maka peneliti memberikan batasan masalah sebagai berikut:

- a. Jasa yang akan diteliti adalah jasa *deep cleaning* pada *Kick Brush Shoes Grooming*.
- b. Metode penentuan harga jual yang akan digunakan adalah metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing*.

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui harga jasa *deep cleaning* pada *Kick Brush Shoes Grooming* yang dihitung menggunakan metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing*.

1.5. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan masukan bagi perusahaan *Kick Brush Shoes Grooming* dalam mengambil keputusan yang berhubungan dengan penentuan harga jual.

1.6. Metode Penelitian

1.6.1. Objek dan Lokasi Penelitian

Penelitian akan dilakukan di *Kick Brush Shoes Grooming* yang berlokasi di Jalan Godean km 6, Cokro Gedok, Sidoarum, Godean, Sleman, Yogyakarta.

1.6.2. Data yang Dipergunakan

Data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Gambaran umum *Kick Brush Shoes Grooming*

2. Data seluruh pendapatan dan biaya yang terjadi di *Kick Brush Shoes Grooming*

1.6.3. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara dilakukan untuk memperoleh data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian dengan cara tanya jawab secara langsung dengan pihak perusahaan yang terkait.

2. Observasi

Observasi dilakukan dengan cara melihat langsung dan mengamati keadaan sesungguhnya mengenai obyek yang akan diteliti.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melihat catatan, data, dan dokumen yang dimiliki oleh perusahaan.

1.6.4. Metode Analisis Data

Langkah-langkah yang digunakan dalam menganalisis data-data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis penentuan harga jual jasa menurut *Kick Brush Shoes Grooming*.
2. Menghitung estimasi kapasitas yang diharapkan pada tahun 2019.

3. Mengidentifikasi biaya-biaya yang terjadi di perusahaan.
4. Menghitung harga jual menggunakan metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing*.
 - a. Menghitung taksiran biaya penuh
 - b. Menghitung laba yang diharapkan
 - c. Menghitung *mark-up*
 - d. Menghitung harga jual per jam kerja
 - e. Menghitung harga jual jasa *deep cleaning*
5. Melakukan perbandingan terhadap harga jual jasa menurut *Kick Brush Shoes Grooming* dengan harga jual jasa dengan metode *cost-plus pricing*.

1.7. Sistematika Pembahasan

BAB I : PENDAHULUAN

BAB I menjelaskan latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II : PENENTUAN HARGA JUAL

BAB II menjelaskan tentang informasi akuntansi manajemen, informasi akuntansi penuh, penentuan harga jual, manfaat informasi biaya penuh dalam keputusan penentuan harga jual, pengertian harga jual, faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual, tujuan penetapan harga jual, metode penetapan harga jual, dan *cost-plus pricing*.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN *KICK BRUSH SHOES GROOMING*

BAB III berisi tentang sejarah dan perkembangan perusahaan, tujuan perusahaan, struktur organisasi perusahaan, karyawan dan sistem penggajian, jam kerja perusahaan, produk perusahaan, dan penentuan harga jual perusahaan.

BAB IV : ANALISIS DATA

BAB IV berisi penentuan harga jual menurut *Kick Brush Shoes Grooming* dan menurut metode *cost-plus pricing*, dan perbandingan harga jual menurut *Kick Brush Shoes Grooming* dan menurut metode *cost-plus pricing*.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

BAB V berisi tentang deskripsi kesimpulan dan saran dari keseluruhan materi yang diharapkan dapat berguna bagi perusahaan.