

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Perusahaan adalah suatu entitas ekonomi yang melaksanakan serangkaian kegiatan perekonomian yang diharapkan dapat memperoleh suatu hasil yang menguntungkan bagi pihak – pihak yang memiliki kepentingan di dalamnya. Penentuan harga berkaitan erat dengan seluruh aspek kegiatan yang ada di suatu perusahaan, salah satunya adalah volume penjualan. Hal tersebut merupakan faktor yang akan mempengaruhi jumlah pendapatan pada perusahaan. Penentuan harga jual yang terlalu tinggi dapat menurunkan volume penjualan, akibatnya pendapatan menurun. Namun jika harga jual terlalu rendah perusahaan bisa merugi. Dengan demikian, penentuan harga jual tidak hanya ditujukan sebagai penutup biaya – biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan. Penentuan harga juga dapat memberikan keuntungan kepada perusahaan atas kegiatan operasional yang mereka lakukan.

Menurut Hansen and Mowen (2007:4) akuntansi manajemen adalah sistem akuntansi internal dalam perusahaan yang dirancang untuk mendukung kebutuhan manajemen dalam melaksanakan proses manajemen yang meliputi perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan. Perencanaan merupakan kegiatan manajemen untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dalam perencanaan perlu adanya penetapan tujuan dan metode yang akan digunakan sebagai sarana untuk mencapai tujuan tersebut. Pengendalian

merupakan kegiatan manajemen untuk mengawasi pelaksanaan rencana kegiatan dan melakukan tindakan koreksi apabila diperlukan. Fungsi selanjutnya adalah pengambilan keputusan yang artinya suatu proses pemilihan alternatif terbaik di antara alternatif yang ada. Pengambilan informasi ini dapat dilakukan apabila terdapat data dan informasi yang tersedia.

Salah satu pengambilan keputusan yang selalu ada dalam perusahaan adalah penetapan harga jual. Harga jual merupakan jumlah moneter yang dibebankan kepada suatu unit usaha kepada pembeli atas barang atau jasa yang diterima (Mulyadi, 2015:78). Penentuan harga jual merupakan suatu keputusan yang penting bagi perusahaan karena menyangkut semua aspek kegiatan perusahaan. Harga jual yang tepat akan mempengaruhi pendapatan perusahaan.

Penetapan harga jual juga dilaksanakan di Daisy Salon. Daisy Salon adalah suatu usaha yang bergerak di bidang jasa yaitu perawatan kecantikan rambut. Jasa yang ada di Daisy Salon antara lain *haircut*, *cuci blow*, *cuci catok*, *creambath*, *hair mask*, *hair coloring*, *smoothing*, *toning* rambut, *hair spa*, dan *keratin treatment*. *Hair coloring* adalah salah satu jasa perawatan rambut yang memiliki persentase penjualan tertinggi yaitu sebesar 61,2% daripada jasa perawatan rambut lainnya.

Harga untuk jasa *hair coloring* yang ditawarkan oleh Daisy Salon mulai dari Rp150.000 – Rp395.000. Jika dibandingkan dengan pesaingnya, Daisy Salon memiliki harga jual yang lebih tinggi. Perbandingan harga jasa *hair coloring* dari beberapa salon yang sejenis disajikan pada Tabel 1.1.

**Tabel 1.1.****Perbandingan Harga Jual Jasa *Hair Coloring* Salon Sejenis**

<b>Nama Jasa</b>	<b><i>Hair Coloring</i></b>
Daisy Salon	Rp 150.000 – Rp 395.000
Beauty Jean Salon	Rp 165.000 – Rp 350.000
Nyalon Studio	Rp 100.000 – Rp 400.000

Sumber : Instagram

Beauty Jean Salon dan Nyalon Studio dijadikan sebagai pembanding harga jual Daisy Salon dikarenakan kedua salon tersebut merupakan salon yang berada di radius 1 km dengan Daisy Salon dan memiliki beberapa kesamaan seperti pelayanan karyawan, fasilitas yang didapatkan oleh pelanggan, dan target pasar. Pelanggan mendapatkan fasilitas yang sama dengan Daisy Salon saat menggunakan jasa di Beauty Jean Salon dan Nyalon Studio yaitu akses Wi-Fi, ruang tunggu yang nyaman dengan TV sebagai media hiburan, dan AC di dalam ruangan. Target pasar mereka adalah anak-anak muda, khususnya mahasiswa.

Pada 6 bulan terakhir di tahun 2022, pendapatan jasa *hair coloring* di Daisy Salon mengalami penurunan. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 1.2.

**Tabel 1.2.****Pendapatan Daisy Salon Bulan Januari – Juni Tahun 2022**

<b><i>Jasa Hair Coloring</i></b>		
<b>Bulan</b>	<b>Pendapatan</b>	<b>Volume (orang)</b>
Januari	Rp26.347.000	97
Februari	Rp25.874.900	91
Maret	Rp25.556.500	86
April	Rp23.790.000	82
Mei	Rp22.628.600	81
Juni	Rp22.166.400	76

Sumber : Daisy Salon

Adanya penurunan volume penjualan menyebabkan pendapatan menurun. Dilihat dari hasil *survey* di beberapa salon perawatan rambut sejenis, harga jual yang ditetapkan Daisy Salon lebih tinggi. Beauty Jean Salon menetapkan harga Rp165.000 – Rp350.000 per orang untuk jasa *hair coloring*. Sementara harga jual jasa *hair coloring* yang ditetapkan oleh Daisy Salon Rp150.000 – Rp395.000 per orang. Berdasarkan *survey* pada 5 orang pelanggan yang pernah melakukan *hair coloring* di Daisy Salon, 4 diantaranya mengatakan bahwa harga jual yang ditetapkan oleh Daisy Salon terlalu tinggi. Dengan pelayanan dan fasilitas yang sama, mereka dapat memperoleh jasa *hair coloring* dengan harga yang lebih rendah pada salon lain.

Berdasarkan hal tersebut, pihak manajemen memperkirakan penurunan ini akan tetap berjalan sehingga pihak manajemen melakukan berbagai upaya, salah satunya adalah menyesuaikan harga jual jasa *hair coloring* agar lebih menarik minat konsumen.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Penentuan harga jual akan menentukan pendapatan perusahaan. Harga jual yang terlalu tinggi, maka produk perusahaan tidak laku dijual sehingga perusahaan tidak dapat memperoleh laba. Sebaliknya, harga jual yang terlalu rendah maka pendapatan tidak dapat menutup biaya yang dikeluarkan untuk menyediakan jasa. Oleh karena itu, harga jual harus ditentukan dengan tepat. Berdasarkan uraian tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah berapa harga jual

untuk jasa *hair coloring* rambut pendek, sedang, panjang dan ekstra panjang pada Daisy Salon di Yogyakarta berdasarkan metode *Time and Material Pricing*

### **1.3. Batasan Masalah**

Batasan masalah dalam penelitian yaitu :

1. Penelitian difokuskan pada jasa *hair coloring* karena jasa ini memberikan kontribusi pendapatan sebesar 61,2% dari hasil pendapatan keseluruhan selama 6 bulan pada tahun 2022.
2. Metode yang digunakan adalah *Time and Material Pricing*.

### **1.4. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian adalah mengetahui penentuan harga jual berdasarkan metode *time and material pricing* pada Daisy Salon.

### **1.5. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian diharapkan menjadi masukan bagi manajemen Daisy Salon dalam menentukan harga jasa *hair coloring* untuk memperoleh keuntungan optimal.

### **1.6. Metode Penelitian**

#### **1.6.1. Objek Penelitian**

Penelitian dilakukan di Daisy Salon yang berlokasi di Jl. Nologaten No. 215, Nologaten, Caturtunggal, Depok, Sleman, Yogyakarta.

#### **1.6.2. Data yang Dibutuhkan**

- a. Biaya sewa tempat usaha
- b. Biaya gaji, biaya bahan, biaya listrik, biaya air, biaya depresiasi
- c. Biaya administrasi, biaya pemasaran
- d. Waktu pengerjaan
- e. Data volume penjualan
- f. Data jam kerja karyawan

### 1.6.3. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian sebagai berikut :

#### a. Wawancara

Wawancara adalah komunikasi yang dilakukan secara dua arah untuk mendapatkan data responden (Hartono, 2017:114). Data akan ditemukan lewat wawancara dengan pihak narasumber. Data yang diperoleh melalui wawancara meliputi aktivitas dan informasi mengenai perusahaan.

#### b. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan objek secara langsung (Hartono, 2017:109). Data yang diperoleh melalui observasi yaitu waktu pengerjaan jasa *hair coloring* untuk rambut panjang, sedang, dan pendek.

#### c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan melihat dan menyalin data yang berhubungan dengan permasalahan yang akan

diteliti yaitu dokumen yang berisi biaya – biaya yang dibutuhkan untuk menentukan tarif jasa *hair coloring*.

#### 1.6.4. Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan menghitung:

- a. Menentukan tarif yang dibebankan untuk komponen waktu.
  1. Upah tenaga kerja langsung
  2. Biaya kesejahteraan tenaga kerja langsung
  3. Menghitung biaya tidak langsung
  4. Menghitung keuntungan salon untuk setiap 1 jam yang terjual
  5. Menghitung tarif per satuan waktu  
 = Upah langsung + biaya tidak langsung + laba yang ditargetkan
- b. Menentukan tarif yang dibebankan untuk komponen bahan.
  1. Menentukan biaya langsung yaitu harga cat rambut yang dibutuhkan
  2. Menentukan biaya tidak langsung
  3. Menentukan laba
  4. *Material loading charge*  
 = (Biaya tidak langsung + laba yang diharapkan) : harga perolehan material
  5. Menentukan tarif per komponen  
 = Harga perolehan material + *material loading charge*
- c. Menentukan perhitungan harga jual jasa

Harga jual = Harga jual waktu + harga jual komponen bahan

### 1.7. Sistematika Pembahasan

Bab I merupakan pendahuluan. Pendahuluan berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab II berisi landasan teori. Landasan teori mencakup pengertian jasa, karakteristik jasa, pengertian harga jual, faktor – faktor yang mempengaruhi harga jual, dan metode penentuan harga jual jasa.

Bab III berisi gambaran umum perusahaan. Pada bagian ini memuat sejarah dan perkembangan usaha, struktur organisasi, personalia perusahaan, sistem pemasaran, dan penentuan harga jual pada Daisy Salon.

Bab IV berisi analisis data. Analisis data digunakan untuk menghitung penentuan harga jual jasa *hair coloring* menggunakan metode *time and material pricing*.

Bab V merupakan penutup yang berisi kesimpulan dan saran. Kesimpulan adalah ringkasan dari data yang sudah di analisis. Saran adalah masukan untuk penyelesaian masalah yang ada di perusahaan.