

BAB I

PENDAHULUAN`

1.1 Latar Belakang

Praktik akuntansi manajemen mengalami perkembangan sesuai dengan lingkungan bisnis. Dari tahun ke tahun lingkungan bisnis mengalami perubahan yang signifikan karena perkembangan teknologi yang terjadi. Menurut Mulyadi (2003) lingkungan bisnis saat ini bersifat global, kompetitif, dan turbulen. Informasi adalah salah satu faktor penting dalam persaingan global yang membantu memenangkan persaingan. Salah satu informasi yang dibutuhkan adalah informasi mengenai akuntansi manajemen agar manajer dapat melakukan penyusunan aktivitas yang tepat di masa yang akan datang.

Peningkatan kinerja dalam perusahaan dapat terjadi dengan adanya manajemen aktivitas. Menurut Mulyadi (2007) keberhasilan mencapai target sasaran strategik oleh personel, tim, atau unit organisasi adalah kinerja. Pada dasarnya kinerja merupakan tolak ukur perusahaan untuk menentukan tercapai atau tidaknya tujuan organisasi.

Menurut Hansen dan Mowen (2007) sistem informasi akuntansi manajemen merupakan salah satu sistem informasi dalam sebuah perusahaan yang berfungsi untuk memberikan informasi yang dibutuhkan manajemen. Akuntansi manajemen memiliki 3 tujuan utama yaitu:

1. Menyajikan informasi mengenai perhitungan harga pokok produksi perusahaan.
2. Menyajikan informasi perusahaan untuk menjadi acuan dalam perencanaan, pengendalian, dan evaluasi.
3. Menyajikan informasi untuk menjadi acuan dalam pengambilan keputusan

Para peneliti di bidang akuntansi manajemen berpendapat bahwa teknik-teknik akuntansi manajemen sangat dibutuhkan dalam menyajikan informasi yang akurat bagi para manajer, sehingga keputusan yang diambil manajer lebih tepat. Dimana keputusan manajer yang diambil berpengaruh besar dalam prospek perusahaan yang akan datang.

Perusahaan dapat berdiri karena ada keinginan untuk mencapai tujuan tertentu, menghasilkan laba yang optimal merupakan salah satu tujuan utama perusahaan. Laba yang diperoleh perusahaan tersebut dapat digunakan untuk membantu perusahaan dalam kelangsungan hidup serta dapat digunakan untuk perluasan usaha. Maka, pihak manajemen dalam setiap perusahaan harus membuat perencanaan dan keputusan yang tepat sehingga mampu menghasilkan laba yang optimal. Salah satu faktor yang berpengaruh terhadap laba perusahaan adalah harga jual yang ditetapkan perusahaan.

Harga jual produk dan jasa ditentukan oleh perimbangan *supply* dan *demand* di pasar, sehingga biaya bukan merupakan penentu harga jual (Mulyadi, 2012). Permintaan pelanggan atas produk dan jasa tidak dapat dipastikan oleh manajer

penentu harga jual, sehingga dalam menentukan harga jual manajer akan menghadapi kesulitan banyaknya 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 sangat penting bagi setiap perusahaan. Harga jual yang ditetapkan perusahaan akan mempengaruhi volume penjualan atau jumlah pembeli, serta akan mempengaruhi jumlah pendapatan yang diperoleh perusahaan. Penetapan harga jual yang terlalu tinggi akan menurunkan volume penjualan sehingga berakibat pada turunnya pendapatan. Penetapan harga jual yang terlalu rendah akan meningkatkan volume penjualan meningkat namun dapat membuat pendapatan yang diperoleh tidak dapat menutup biaya yang dikeluarkan sehingga perusahaan mengalami kerugian.

Terdapat tiga golongan perusahaan 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, perusahaan perdagangan membeli dan menjual produk yang berwujud. 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).

Usaha bengkel merupakan perusahaan jasa yang mengalami perkembangan teknologi dari tahun ke tahun, sehingga tenaga manusia yang digunakan semakin sedikit. Berdasarkan data dari gaikindo.or.id (GAIKINDO, 2020) jumlah mobil di Indonesia pada tahun 2018 mencapai 14.830.698, lalu pada tahun 2019 kepemilikan mobil mencapai 15.592.419. Saat ini tidak lagi dipandang sebagai barang mewah tetapi sebatas alat transportasi, sehingga kepemilikan mobil semakin meningkat karena pendapatan masyarakat yang juga semakin meningkat dari tahun ke tahun. Dengan meningkatnya kepemilikan mobil, maka bengkel seharusnya dapat memiliki lebih banyak pelanggan. Penelitian ini akan meneliti Bengkel Frengky Auto Service yang berlokasi di Jl. Raya Pejuang, Ruko Segitiga, Blok A No.3. Bengkel Mobil Frengky Auto Service mengalami penurunan jumlah pelanggan pada bulan tertentu dan tidak pernah menentukan harga jual jasa servis.

Berdasarkan hasil prasarvei yang dilakukan oleh peneliti, diperoleh data pendapatan bengkel dan perbandingan harga antar perusahaan sejenis sebagai berikut:

Tabel 1. 1

Pendapatan Bengkel Frengky Auto Service Tahun 2021 dan 2022

Bulan	Pendapatan	Bulan	Pendapatan
Januari (2021)	IDR 9,645,000	Januari (2022)	IDR 10,893,000
Februari	IDR 10,385,000	Februari	IDR 8,856,000
Maret	IDR 8,893,000	Maret	IDR 11,517,000
April	IDR 18,089,000	April	IDR 18,483,000
Mei	IDR 28,403,000	Mei	IDR 24,728,000
Juni	IDR 18,348,000	Juni	IDR 12,834,000
Juli	IDR 13,894,000	Juli	IDR 10,342,000
Agustus	IDR 10,284,000	Agustus	IDR 9,324,000
September	IDR 8,433,000	Total	IDR 106,977,000
Oktober	IDR 7,342,000		
November	IDR 12,908,000		
Desember	IDR 21,737,000		
Total	IDR 168,361,000		

Sumber: Pra Survei Penulis

Tabel 1. 2

Perbandingan Servis Harga Antar Bengkel Mobil

No.	Nama Bengkel	Tarif		
		Tune Up	Service AC	Turun Mesin
1	Indra Motor	IDR 200,000	IDR 400,000	IDR 1,800,000
2	5a Auto Service	IDR 275,000	IDR 450,000	IDR 2,000,000
3	Express Motor	IDR 250,000	IDR 800,000	IDR 2,500,000
4	Griya Matic	IDR 350,000	IDR 600,000	IDR 2,700,000
5	Andrey Motor	IDR 200,000	IDR 700,000	IDR 1,800,000
6	TJM Service	IDR 200,000	IDR 400,000	IDR 2,000,000
7	Pardi Motor	IDR 150,000	IDR 400,000	IDR 1,500,000
8	3s Auto Mobil	IDR 250,000	IDR 500,000	IDR 1,800,000
9	Aong Motor Sport	IDR 275,000	-	IDR 2,300,000
10	Frengky Auto Service	IDR 275,000	IDR 700,000	IDR 2,500,000

Sumber: Perusahaan

Berdasarkan table diatas, terbukti bahwa Bengkel Frengky Auto Service mengalami penurunan pelanggan pada bulan tertentu dan mematok tarif yang cukup tinggi dibanding bengkel-bengkel disekitarnya. Penurunan pelanggan yang sangat signifikan terjadi pada bulan Juni. Tarif yang dipatok Bengkel Frengky Auto Service untuk tune up, service, dan turun mesin merupakan yang yang termahal kedua dibanding dengan bengkel lainnya.

Berdasarkan wawancara terhadap pemilik bengkel, menurut pemilik bengkel, terdapat kurang lebih 20 pelanggan beralih ke kompetitor Bengkel Frengky Auto Service dan beberapa dari pelanggan tersebut memiliki lebih dari 1 mobil yang biasa diservice di Bengkel Frengky Auto Service. Berdasarkan wawancara terhadap beberapa pelanggan yaitu Bapak Jeffry yang beralamat di Taman Harapan Baru Blok T1 No. 14 dan Bapak Dimas yang beralamat di Taman Harapan Baru Blok S1 No 36, menurut mereka tarif yang ditetapkan Bengkel Frengky Auto Service terlalu tinggi dibanding bengkel di sekitarnya.

Diharapkan dengan diketahuinya harga jual yang sesungguhnya dengan metode *time and material pricing*, maka perusahaan dapat menggunakan harga yang telah diperhitungkan dan menarik lebih banyak pelanggan sehingga profit perusahaan meningkat. 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 ac atau turun mesin akan berbeda.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang disebutkan diatas, rumusan masalah penelitian ini adalah berapakah harga jual jasa servis pada Bengkel Frengky Auto Service menurut metode time and material pricing.

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah pada penelitian ini adalah jasa servis yang diteliti terdiri dari servis ringan, turun mesin dan servis AC karena memiliki kontribusi penjualan terbesar dibandingkan jasa servis lainnya.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah melakukan pengambilan keputusan untuk menentukan harga jual jasa servis pada Bengkel Frengky Auto Service menurut metode time and material pricing.

1.5 Manfaat Penelitian

- a. Memberikan masukan bagi manajemen Bengkel Frengky Auto Service.
- b. Sebagai acuan dan referensi untuk pertimbangan bagi penelitian selanjutnya.

1.6 Metode Penelitian

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

1. Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah Bengkel Frengky Auto Service yang berlokasi di Jl. Raya Pejuang, Ruko Segitiga, Blok A No.3.

2. Metode Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini dikumpulkan dengan studi lapangan, dengan melakukan observasi langsung dan wawancara langsung dengan pihak pemilik bengkel dan mekanik.

3. Analisis Data

- a. Melakukan perhitungan biaya-biaya yang terjadi di perusahaan selama 1 tahun.
- b. Melakukan perhitungan laba yang diharapkan
- c. Melakukan perhitungan harga jual jasa service berdasarkan metode time and material pricing.

1.7 Sistematika Pembahasan

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, sistematika pembahasan

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini berisi penjelasan tentang teori-teori yang mendukung penelitian dimana teori tersebut dipergunakan sebagai konsep dasar dalam pengolahan data dimana data tersebut didapatkan dari perusahaan yang bersangkutan.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini berisi mengenai sejarah singkat berdirinya perusahaan, struktur organisasi, serta jenis jasa yang ditawarkan perusahaan.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi uraian mengenai data yang diperoleh oleh peneliti, analisis data yang didasarkan dengan teori, dan teknik jenis analisis yang digunakan pada penelitian

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisikan kesimpulan dari hasil penelitian, saran-saran untuk kedepannya, serta keterbatasan penelitian. Kesimpulan menjelaskan secara ringkas mengenai hasil penelitian yang berhubungan dengan masalah penelitian

