

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Dalam era globalisasi ini persaingan semakin ketat dan pertumbuhan ekonomi yang sangat cepat berkembang, perusahaan saling bersaing dan dituntut untuk mampu menghasilkan produk atau jasa yang bermutu tinggi, fungsional, dan harga terjangkau. Faktor keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan jangka panjang untuk mempertahankan usahanya adalah berdasar dari kemajuan teknologi dan sikap bersaing dengan perusahaan lain.

Fenomena bisnis saat ini adalah konsumen akan mencari produk atau jasa yang dapat memberikan kepuasan sesuai dengan harapan mereka. Saat ini konsumen semakin memiliki banyak tuntutan terhadap produk atau jasa yang ditawarkan di pasar. Jika sebelumnya konsep menghasilkan produk atau jasa lebih ditentukan oleh sikap perusahaan, maka kini konsep tersebut sulit dipertahankan mengingat persaingan terhadap produk atau jasa yang semakin banyak. Perusahaan yang ingin memenangkan persaingan harus dapat menghasilkan produk atau jasa yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen. Perusahaan digolongkan menjadi dua yaitu perusahaan yang menghasilkan produk jasa dan perusahaan yang menghasilkan produk yang berwujud.

Produk jasa merupakan jasa atau manfaat yang oleh suatu badan usaha ditawarkan ke pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan atas sesuatu.

Masalah-masalah yang dihadapi perusahaan jasa tidak sedikit jumlahnya, salah satunya adalah masalah penentuan harga jual. Penentuan harga jual merupakan keputusan yang sulit bagi seorang manajer karena banyak faktor yang saling berinteraksi dan berpengaruh terhadap keputusan tersebut sehingga perlu dipertimbangkan di dalam penentuan harga jual. Faktor-faktor tersebut antara lain (Supriyono, 1989:333):

1. Tujuan perusahaan, khususnya laba dan *Return On Investment (ROI)* yang diharapkan.
2. Biaya, khususnya biaya masa depan.
3. Pendapatan yang diharapkan.
4. Jenis produk atau jasa yang dijual.
5. Jenis industri.
6. Citra dan kesan masyarakat.
7. Pengaruh pemerintah, khususnya Undang-undang, keputusan, peraturan, dan kebijakan pemerintah.
8. Tindakan dan reaksi pesaing.
9. Tipe pasar yang dihadapi.
10. Tren ekonomi.
11. Gaya manajemen.
12. Tujuan nonlaba (nirlaba).
13. Tanggung jawab sosial perusahaan.

Penentuan harga jual berdasar *Time and Material Pricing* merupakan pendekatan alternatif yang dapat digunakan oleh suatu perusahaan dalam bidang jasa.

Metode penentuan *pricing policy* berdasarkan *time* mendefinisikan komponen waktu adalah tarif biaya upah langsung per jam sedangkan metode *pricing policy* berdasar bahan menentukan harga jual sebesar penjumlahan biaya bahan, beban atas pengelolaan bahan dan laba yang diharapkan, dan biaya upah langsung.

Salah satu bentuk usaha jasa yang sekarang sedang mengalami perkembangan yang cukup pesat adalah jasa penyelenggara acara atau *event organizer*. Keinginan masyarakat yang sangat tinggi untuk menggunakan jasa penyelenggara acara mendorong berbagai pihak untuk menyediakan jasa penyelenggara acara atau *event organizer*.

Seperti pada umumnya perusahaan jasa lain, *event organizer* harus mampu memberikan pelayanan jasa yang berkualitas, sebab tanpa adanya pelayanan jasa penyelenggara acara yang berkualitas akan sulit bagi sebuah *event organizer* untuk mampu bersaing dengan yang lain. Hanya *event organizer* yang mampu memberikan pelayanan jasa penyelenggara acara yang berkualitaslah yang mampu bertahan di tengah persaingan yang ketat tersebut.

Obyek penelitian ini, yaitu Angie Productions Yogyakarta adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa penyelenggara acara atau *event organizer*. Kemunculan Angie Productions Yogyakarta dalam meramaikan persaingan usaha *event organizer* di Yogyakarta dilakukan guna menanggapi meningkatnya kebutuhan masyarakat akan jasa penyelenggara acara atau *event organizer*. Dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, jasa yang ditawarkan oleh Angie Productions Yogyakarta meliputi *wedding party*, *birthday party*, *product launching*, *dancer*, pagar ayu, dan lain sebagainya.

Sejak berdiri pada bulan November 2002, Angie Productions Yogyakarta berusaha untuk tidak hanya sekedar memberikan pelayanan jasa penyelenggara acara, tetapi juga memperhatikan aspek kepuasan bagi para pemakai jasanya. Hal ini dilakukan sebagai bentuk strategi Angie Productions Yogyakarta dalam bersaing dengan *event organizer* lain yang telah berdiri sejak lama dan memiliki pasar yang luas seperti Visi Organizer dan Gurat Ungu.

Dalam kesempatan ini akan dibahas mengenai "kebijakan penetapan harga jual (*pricing policy*)" dengan mengambil kasus pada perusahaan Angie Productions. Perusahaan ini biasanya menerima order dari konsumen yang sebagian besar akan mengadakan suatu acara pesta, seperti *wedding* dan *birthday party*.

## 1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka penelitian ini berusaha menjawab masalah yang dapat dirumuskan sebagai berikut :

Apakah penentuan *pricing policy* jasa *dancer*, jasa pagar ayu dan jasa *event organizer* Angie Productions mampu bersaing secara kompetitif dengan perusahaan lainnya?

## 1.3. Batasan Masalah

Untuk lebih memfokuskan penelitian ini maka batasan masalah yang diajukan yaitu:

1. Penentuan *pricing policy* menggunakan metode *Time and Material Pricing* merupakan pendekatan alternatif yang dapat digunakan oleh suatu perusahaan dalam bidang jasa.

2. Penelitian ini dilakukan untuk menilai persaingan kompetitif antara perusahaan jasa *event organizer* Angie Productions dengan perusahaan lain sejenis.
3. Perhitungan penentuan harga jual dilakukan pada jasa *dancer*, jasa pagar ayu dan jasa *event organizer*.
4. Penelitian ini juga membandingkan harga jual jasa *dancer*, jasa pagar ayu dan jasa *event organizer* dengan perusahaan lain.

#### **1.4. Tujuan Penelitian**

Suatu penelitian dilakukan tentu saja memiliki maksud dan tujuan tertentu. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui apakah penentuan *pricing policy* jasa *dancer*, jasa pagar ayu dan jasa *event organizer* Angie Productions mampu bersaing secara kompetitif dengan perusahaan lainnya.

#### **1.5. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat kepada beberapa pihak antara lain adalah:

1. Bagi penulis

Penelitian ini merupakan sarana pengaplikasian dari ilmu yang penulis dapatkan di bangku kuliah khususnya pada bidang akuntansi manajemen.

2. Bagi perusahaan.

Penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam menentukan tarif pada jasa jual jasa *dancer*, jasa pagar ayu dan jasa *event organizer* Angie Productions agar dapat bersaing dengan perusahaan lain.

### 3. Bagi Pihak Lain

Hasil dari penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai sarana penambah wawasan dan bahan bacaan bagi mereka yang berminat dan membutuhkan khususnya dalam bidang akuntansi manajemen.

## 1.6. Metode Penelitian

### 1. Metoda pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

#### a. Wawancara

Data diperoleh melalui wawancara langsung dengan pimpinan perusahaan untuk mengetahui sejarah berdirinya perusahaan, struktur perusahaan, tugas, wewenang, dan tanggung jawab masing-masing bagian dalam perusahaan serta data biaya-biaya dan aktivitas yang dilakukan perusahaan.

#### b. Observasi

Melakukan pengamatan langsung terhadap perusahaan yang berkaitan dalam melakukan aktivitas jasa dan catatan-catatan terkait dengan penelitian ini sehingga mendapatkan gambaran yang jelas mengenai aktivitas yang dilaksanakan dalam perusahaan untuk menghasilkan setiap jenis jasa.

c. Studi Pustaka

Mengumpulkan data yang dibutuhkan dengan cara membaca dan mempelajari kepustakaan dan dokumentasi yang berhubungan dengan penelitian ini.

## 2. Definisi Operasional

Dalam penelitian ini, definisi operasional yang digunakan adalah *Time and Material Pricing*, dimana penentuan harga jual berdasar *Time and Material Pricing* merupakan pendekatan alternatif yang dapat digunakan oleh suatu perusahaan dalam bidang jasa.

Metode penentuan harga jual berdasarkan *Time and Material Pricing* menentukan tarif harga jual yang didasarkan dua cara yaitu :

- a. Berdasar jam kerja langsung
- b. Berdasar bahan yang digunakan

Metode penentuan harga jual berdasarkan waktu mendefinisikan komponen waktu adalah tarif biaya upah langsung per jam. Besarnya harga jual berdasar waktu adalah sebesar penjumlahan ketiga elemen berikut:

- a. Biaya tenaga langsung (upah dan kesejahteraannya)
- b. Cadangan untuk biaya lain
- c. Laba yang diharapkan

Metode harga jual berdasar bahan menentukan harga jual sebesar penjumlahan:

- a. Biaya bahan
- b. Bebas atas pengelolaan bahan dan laba yang diharapkan

c. Biaya upah langsung

### 3. Alat Analisis Data

Langkah-langkah dalam melakukan penelitian ini adalah :

- a. Menentukan *pricing policy* jasa *dancer*, jasa pagar ayu dan jasa *event organizer* menurut Angie Productions.
- b. Menentukan *pricing policy* jasa *dancer*, jasa pagar ayu dan jasa *event organizer* menurut *metode time and material pricing*:
  - 1) Menghitung Biaya Tenaga Kerja Langsung per jam
  - 2) Menghitung biaya bahan
  - 3) Menghitung biaya tidak langsung
  - 4) Menghitung *mark up*
- c. Membandingkan *pricing policy* jasa *dancer*, jasa pagar ayu dan jasa *event organizer* menurut Angie Productions, menurut *metode time and material pricing* dan menurut perusahaan lain.

## 1.7. Sistematika Penelitian

Bab I : Pendahuluan

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

## Bab II : Tinjauan Pustaka

Bab ini berisikan tentang teori-teori yang mendukung penelitian ini khususnya mengenai *pricing policy*, metode *pricing policy*, dan daya saing strategi.

## Bab III : Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini berisi tentang profil perusahaan yang meliputi : sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, serta informasi lain yang berkaitan dengan lokasi penelitian.

## Bab IV : Analisa Data dan Pembahasan

Bab ini membahas mengenai analisis yang selanjutnya akan diinterpretasikan baik secara kuantitatif maupun secara kualitatif.

## Bab V : Penutup

Bab ini berisikan tentang kesimpulan dan saran-saran yang penulis ajukan sebagai bahan pertimbangan bagi pihak-pihak yang berkepentingan.