

BAB I

PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini, kebanyakan kaum pria di daerah perkotaan mulai *dijangkiti* gaya hidup *metroseksual*; yaitu : gaya hidup yang menjunjung tinggi penampilan dari segi fisik dipadu dengan penampilan berbusana. Seiring dengan trend tersebut, maka para kaum pria ini, dengan batasan kelompok umur 17 – 24 tahun dan kelompok umur 25 – 35 tahun, tidak mau kalah dengan wanita. Aktifitas sehari-hari mereka tidak lagi hanya sekedar sekolah/kuliah dan bekerja. Waktu beberapa jam dalam sehari/seminggu bagi mereka wajib diluangkan untuk memoles penampilan fisik *kaum adam* ini. Paham penampilan yang *oke*, dengan kata lain tidak hanya dengan penampilan fisik yang bagus semata tetapi plus dengan menggunakan busana yang *dandy* ini diyakini merupakan modal utama yang membuat seseorang nyaman dan percaya diri tidak hanya dilingkungan aktifitasnya tetapi juga dalam kehidupan sosialnya.

Mengingat gejala gaya hidup kaum pria perkotaan inilah, tidak mengherankan di pusat perkotaan bahkan ada beberapa di daerah pinggiran dalam kota-kota besar di Indonesia banyak bermunculan pusat-pusat kebugaran atau sering disebut *fitness centre*, sehingga dianggap layak sebagai ladang bisnis yang menjanjikan.

Dengan berbagai slogan atau promosi yang gencar melalui media massa yang ada, banyak dari pusat - pusat kebugaran ini berusaha menarik anggota dengan menjanjikan sejumlah kelengkapan fasilitas, yaitu seperti kelengkapan alat – alat kebugaran yang cukup bervariasi ditambah dengan pelatih yang siap membantu dalam proses pembentukan badan. Persaingan bisnis di bidang jasa saat ini kerap kali membuat para pengusaha perlu menerapkan strategi-strategi terbaik agar jasa yang dihasilkan mampu memberikan fasilitas yang nyaman dan memuaskan untuk para pengguna sehingga berani bersaing dengan yang lain. Dengan tidak mengesampingkan kelengkapan fasilitas yang ada, salah satu strategi bisnis yang awam digunakan adalah persaingan penentuan harga jual. Persaingan harga jual diantara pusat - pusat kebugaran yang ada, seperti halnya di bidang usaha yang lain juga terkadang membawa dampak negatif, misalnya : buruknya/minimnya jasa pelayanan yang tersedia.

Saat ini, penentuan harga jual pada pusat-pusat kebugaran banyak yang belum menggunakan metode tertentu, hanya mengacu pada rata – rata harga jual yang berlaku secara umum. Beberapa pemilik dari pusat kebugaran membuat kesalahan dalam menentukan harga jual karena dalam menentukannya mereka membandingkan dengan *fitness centre* yang tidak seimbang, dalam arti : mereka membandingkan dengan *fitness centre* yang standarnya lebih rendah. Gladiator's *fitness centre* merupakan salah satu tempat fitness yang memiliki keunggulan, yaitu : alat yang lebih lengkap dan tempat yang lebih nyaman. Saat menentukan harga jual, pemilik membandingkan dengan beberapa *fitness centre* yang memiliki alat kurang lengkap dan tempat yang kurang nyaman sehingga laba yang

diperoleh tidak sebanding dengan keunggulan yang dimiliki *fitness centre* ini. Analisa ini diharapkan akan menghasilkan harga jual yang pantas dan dapat membantu pemilik pusat kebugaran dalam meningkatkan keuntungan.

I.2. Rumusan masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka pokok permasalahan yang dirumuskan adalah : Berapa harga jual yang wajar pada GLADIATOR's *fitness centre* ?

I.3. Batasan masalah

Penentuan harga jual merupakan masalah yang penting dan harus dilakukan dengan baik perhitungannya, maka dalam penelitian ini batasan masalahnya adalah sebagai berikut :

1. Data yang digunakan adalah biaya-biaya yang terjadi bulan Januari-Desember tahun anggaran 2005.
2. Gladiator's *fitness centre* menawarkan beberapa tipe dalam pembayaran, yaitu : umum, pelajar, dan *insidentil*/per visit (untuk mereka yang datang berlibur dari luar kota dan ingin berolahraga). Karena jumlah peserta *insidentil* tidak material, maka perhitungan dibatasi pada tipe umum dan pelajar.
3. Harga jual disebut wajar apabila dapat menutup semua biaya dan memberikan laba yang diharapkan.

I. 4. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini, adalah untuk mengetahui berapa harga jual pada Gladiator's *fitness centre* yang wajar.

I. 5. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pemilik pusat kebugaran untuk dapat menilai kembali apakah harga jual yang ditetapkan selama ini sudah sebanding dengan keunggulannya atau belum.

I. 6. Metode penelitian

- Studi pustaka

Studi pustaka merupakan langkah awal penelitian, yaitu dengan mempelajari teori-teori dalam literature yang berkaitan dengan penentuan harga jual.

- Studi kasus

Penelitian yang dilakukan dengan peninjauan ke GLADIATOR's *fitness center* dengan mengadakan pengamatan secara langsung pada obyek penelitian untuk mendapatkan gambaran yang nyata tentang kegiatan yang ada dan mengadakan wawancara dengan pemilik *fitness center*.

Wawancara tersebut untuk memperoleh :

1. gambaran umum perusahaan.
2. data-data tentang biaya operasi dan non operasi yang dibutuhkan untuk perhitungan penentuan harga jual.

I.7. Analisis data

Dari data-data yang diperoleh kemudian dianalisis sebagai berikut :

1. Menentukan biaya-biaya yang membentuk harga jual jasa *fitness centre*.
2. Menentukan harga jual jasa *fitness centre* berdasarkan metode harga pokok penuh ditambah markup.
3. Membandingkan harga jual yang ditetapkan pemilik dengan harga jual yang ditetapkan menggunakan metode harga pokok penuh ditambah markup.
4. Membuat suatu kesimpulan untuk menentukan harga jual yang wajar.

I. 8. Sistematika Penulisan

Untuk memberi gambaran mengenai penulisan skripsi ini, maka akan diuraikan secara singkat sistematika pembahasannya yaitu:

Bab I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini penulis akan menguraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, analisis data, dan sistematika penulisan.

Bab II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini penulis akan menguraikan teori-teori yang digunakan sebagai dasar untuk menganalisis data dalam penulisan ini.

Bab III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Gambaran umum perusahaan menguraikan tentang sejarah perusahaan, lokasi perusahaan, kelengkapan alat-alat, struktur organisasi, ketenagakerjaan, dan pemakai jasa.

Bab IV : ANALISA DATA

Dalam bab ini penulis akan menguraikan tentang data-data yang diperoleh dari perusahaan serta menganalisis dan mengolah data-data tersebut berdasarkan teori-teori yang telah diperoleh.

Bab V : KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini penulis akan memberikan kesimpulan dan saran yang merupakan hasil dari penelitian ini