

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Semakin pesatnya perkembangan sektor transportasi dan alat telekomunikasi, semakin dekatnya terwujud ramalan kampung dunia (global village). Ekonomi negara-negara di seluruh dunia semakin terbuka dan pasar semakin berfungsi. Hubungan ekonomi antar negara didunia semakin tergantung satu dengan yang lainnya, sehingga batas-batas ekonomi antar negara semakin kabur.

Para produsen yang memasuki pasar dengan dengan produk dan jasa mereka diuji oleh mekanisme pasar mengenai *information content* yang terkandung dalam produk dan jasa yang mereka tawarkan di pasar. Di antara information content yang terkandung dalam produk dan jasa yang di jual di pasar adalah mutu, harga, delivery time, dan kepedulian produsen terhadap lingkung hidup. Pasar yang berfungsi akan menyisihkan para produsen yang tidak jujur dalam memberikan information content.

Perkembangan yang sama pesatnya juga terjadi pada sektor teknologi informasi. Perkembangan pesat dibidang teknologi informasi ini menjadikan *costumer* mudah memperoleh informasi didalam mempertimbangkan pengeluaran uang mereka. Dengan demikian costumer akan mengeluarkan uang mereka untuk perusahaan-perusahaan yang mampu secara cepat memenuhi kebutuhan mereka dengan produk dan jasa yang bermutu dan dengan harga yang murah. Dengan mutu informasi yang dapat di peroleh melalui teknologi informasi, manajemen memiliki kesempatan untuk berada pada posisi yang baik dalam merencanakan dan mengendalikan semua kegiatan bisnis serta mengelola konsumsi sumber daya dalam menjalankan kegiatan bisnis mereka.

Kemampuan manajemen dalam mengambil keputusan merupakan salah satu hal yang mendukung keberhasilan perusahaan. Agar suatu operasi perusahaan dapat berjalan dengan baik, maka manajemen semakin memerlukan informasi yang akurat dalam mengambil keputusan.

Dengan semakin berkembangnya perusahaan manajemen dituntut untuk mampu mengatasi semua masalah yang dihadapi. Manajemen membuat laporan keuangan disetiap akhir periode sebagai bentuk pertanggungjawaban atas kegiatan operasional perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Suatu manajemen yang baik tidak hanya dapat menjalankan fungsi-fungsi manajerialnya, tetapi dituntut untuk menghasilkan keputusan yang tepat. Oleh karena itu manajemen harus mampu mengukur dan mengevaluasi pelaksanaan kegiatan yang telah dijalankan didalam organisasinya.

Persaingan usaha yang semakin ketat serta semakin berkembangnya suatu perusahaan mengakibatkan manajemen harus mampu menjalankan perusahaannya dengan efektif dan efisien termasuk kemampuan perusahaan dalam menghasilkan produk dengan kualitas baik, harga jual wajar, dan dengan biaya produksi relative rendah, sehingga produk yang dihasilkan dapat bersaing dan diterima pasar. Dalam keadaan seperti ini manajemen harus membuat perencanaan yang matang sehingga sumber data yang dimiliki dapat digunakan secara efisien dan efektif demi tercapainya tujuan perusahaan yaitu mendapat laba yang relative tinggi, dan apabila terjadi kerugian, kerugian tersebut dapat ditekan seminimal mungkin.

Harga merupakan komponen yang berpengaruh langsung terhadap laba yang akan di peroleh perusahaan, oleh karena itu harga sangat mempengaruhi pendapatan total. Harga juga berkaitan langsung dengan tingkat pertumbuhan perusahaan dan pangsa pasar, oleh sebab itu keputusan strategi dalam penentuan

harga memegang peranan penting pada perolehan laba atau rugi. Apabila harga jualnya lebih besar dari harga pokok penjualan maka perusahaan akan memperoleh laba. Demikian pula bila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan maka perusahaan mengalami kerugian.

Pia Ramayana adalah salah satu usaha yang bergerak dibidang manufaktur, yang mengolah bahan mentah menjadi produk selesai. Selain melakukan proses penjualan Pia Ramayana juga menerima pesanan dari pelanggan. Oleh sebab itu pihak Pia Ramayana harus membentuk suatu sistem atau prosedur khususnya pada bidang penjualan dengan menerapkan penjualan yang baik agar mendatangkan keuntungan serta meningkatkan volume penjualan.

Kenyataan yang terjadi, banyak perusahaan yang sering menghadapi masalah, adapun yang menjadi salah satu masalah besar yang di hadapi oleh perusahaan pada umumnya adalah persaingan. Hal ini juga terjadi pada Pia Ramayana selain persaingan perusahaan juga mengalami masalah dalam pemahaman penentuan harga jual, pada Pia Ramayana penentuan harga jualnya yang hanya memperhitungkan unsur biaya langsung tunai *out-of-pocket* (seperti biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik langsung) dan tidak didukung oleh suatu target pencapaian laba yang jelas mengakibatkan harga jual akhir yang di peroleh belum ideal.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis memformulasikan judul penelitian yaitu Penentuan Harga Jual dengan Metode Cost Plus Pricing pada Pia Ramayana Kota Gorontalo.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian, maka identifikasi masalahnya adalah belum tepatnya penetapan harga jual, karena hanya memperhitungkan biaya langsung dan tidak digunakannya metode dalam penetapan harga jual.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dari identifikasi masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana menentukan harga jual pada Pia Ramayana.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana Penentuan Harga Jual pada Pia Ramayana.

1.5 Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Melalui penelitian ini di harapkan dapat mengembangkan ilmu pengetahuan bidang akuntansi khususnya tentang prosedur dan penentuan harga jual serta masalah-masalah yang mungkin akan di hadapi.

b. Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat menjadi sumbangsih pemikiran dan menjadi bahan masukan bagi pimpinan Pia Ramayana, khususnya dalam penentuan harga jual.

1.6 tempat dan Waktu Penelitian

a. Tempat Penelitian

penelitian ini di lakukan pada Toko Pia Ramayana, yang berlokasi di Jl. Merdeka, No. 96 Kelurahan Ipilo Kecamatan Kota Barat.

b. Waktu Penelitian

Penelitian ini di Laksanakan Mulai bulan Maret 2013 sampai dengan selesai.

1.7 Sumber Data

Tehnik pengumpulan data dalam melakukan penelitian ini adalah dokumenter, pengumpulan data yang dilakukan dengan mengumpulkan data atau dokumen berupa pemakaian bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

1.8 Teknik pengumpulan data

Untuk mendukung penelitian ini penulis mengumpulkan data dengan cara sebagai berikut:

a. Teknik Observasi (Pengamatan)

Dengan teknik ini penulis lakukan untuk mengetahui serta dapat mengamati secara langsung obyek penelitian yang sebenarnya terjadi di lapangan.

b. Teknik Interview (wawancara)

Pada teknik ini penulis melakukan wawancara (tanya jawab) secara langsung kepada karyawan maupun pemilik toko tersebut.

1.9 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang dilakukan penulis dalam penelitian ini adalah dengan analisis deskriptif yakni menganalisis data dari hasil observasi, serta wawancara yang di peroleh dan digabungkan dengan teori tentang Metode Cost Plus Pricing dalam Penentuan Harga Jual Barang dan Jasa.

Menurut Mulyadi (2001:349) dalam menentukan harga jual dengan menggunakan metode cost Plus Pricing Rumusnya adalah

$$\text{Harga Jual} = \text{Total Biaya} + \text{Laba yang di harapkan}$$

Taksiran Biaya penuh yang di pakai sebagai dasar penentuan harga jual di hitung dengan menggunakan pendekatan full costing terdiri dari unsur-unsur sebagai berikut:

Biaya Bahan Baku	Rp XXX
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp XXX
Biaya Overhead Pabrik variabel	Rp XXX
Biaya Overhead Pabrik Tetap	Rp <u>XXX</u> +
Total biaya Produksi	Rp XXX
Biaya administrasi dan umum	Rp XXX
Biaya Pemasaran	Rp <u>XXX</u> +
Taksiran total biaya nonproduksi	Rp <u>XXX</u> +
Total biaya penuh	Rp XXX
Laba Yang di harapkan (markup% X Total aktiva)	Rp <u>XXX</u> +

Perhitungan Mark-up

Biaya Administrasi dan umum	Rp XXX
Biaya Pemasaran	Rp XXX
Biaya pemasaran: % X total aktiva di anggarkan	Rp <u>XXX</u> +
Jumlah	Rp XXX
Biaya produksi (:)	Rp <u>XXX</u> :
Persentase <i>mark up</i>	%

Perhitungan Harga jual:

Biaya produksi	Rp XXX
Markup % X biaya produksi	<u>Rp XXX</u> +
Jumlah harga jual	Rp XXX
Volume produk	<u>Rp XXX</u> :
Harga jual perunit	Rp XXX