

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

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

Perkembangan dunia bisnis saat ini mengalami pertumbuhan yang sangat pesat, baik bisnis bergerak dibidang manufaktur maupun jasa. Perkembangan perekonomian secara menyeluruh yang diiringi dengan perkembangan teknologi dan ilmu pengetahuan menciptakan sebuah persaingan yang semakin ketat dan tajam, baik dipasar domestik maupun dipasar internasional. Oleh karena itu dalam persaingan yang demikian perusahaan dituntut untuk dapat memuaskan pelanggannya dengan menciptakan produk-produk berkualitas sesuai dengan keinginan konsumen.

Sektor jasa dewasa ini telah mengalami peningkatan yang dramatis, dinamika yang terjadi pada sektor ini terlihat dari perkembangan berbagai industri jasa seperti perbankan, asuransi, penerbangan, telekomunikasi, pariwisata, hotel dan restoran serta perusahaan-perusahaan jasa profesional seperti kantor akuntan, konsultan dan pengacara. Seiring dengan meningkatnya kesejahteraan masyarakat maka konsumsi akan barang-barang pokok selain makanan, pakaian, dan perumahan, juga semakin meningkat. Begitu juga kebutuhan pokok jasa yang timbul dari kebutuhan masyarakat untuk meningkatkan kenyamanan dan kepuasan.

Harga merupakan komponen yang berpengaruh langsung terhadap laba yang akan di peroleh perusahaan, oleh karena penentuan harga sangat mempengaruhi pendapatan total. Harga juga berkaitan secara langsung dengan tingkat

pertumbuhan perusahaan dan pangsa pasar, oleh sebab itu keputusan dan 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 jualnya lebih rendah dari harga pokok penjualan maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Cv. Kombos adalah salah satu bentuk usaha yang bergerak dibidang jasa perbengkelan. Dalam hal penentuan harga, proses penentuannya dilakukan hanya berdasarkan taksiran dimasing-masing tipe kendaraan yaitu ekonomi, dyna, standar, kijang inova, medium lux, dan lain-lain. Terlihat gambar dibawah ini.

Daftar Labour Rate (Jasa) per jam general Repair

Cv. Kombos Gorontalo

Type Kendaraan	Berlaku/ Belum termasuk PPN 10% dan Administrasi	Keterangan
Kijang Inova	Rp 105.000	Kijang Inova
Ekonomi	Rp 96.000	Kijang non EFI, Avanza, Starlet, Kijang Pu, Hilux
Dyna	Rp 90.000	Dyna
Standar	Rp 114.000	Kijang Efi, Vios/Limo, Corolla Lama(pra Altis), Rush
Medium Lux	Rp 152.500	Corolla Attls, Corona, Fortuner, Yaris

Sumber Data : Cv. Kombos, 2008-2012

Data yang di atas terlihat jelas, penentuan harga jual sudah ditentukan namun masih menambahkan biaya administrasi dan PPN. Sehingga penentuan harga jual jasa bengkel ini belum optimal. Untuk itu pihak perusahaan harus memperhitungkan hal-hal yang berpengaruh dalam penentuan harga jual seperti biaya-biaya dan sebagainya, sehingga pendapatan akan meningkat dan membawa dampak positif bagi kelangsungan usaha. Harga jual di Cv. Kombos masih didasarkan pada perkiraan semata, sehingga mengakibatkan harga jual tersebut tidak optimal dimana perusahaan tidak membebaskan biaya-biaya dari keseluruhan produk yang ditawarkan seperti biaya air, biaya telfon dan biaya listrik . Hal itulah yang melatar belakangi penulis untuk membahas masalah penentuan harga jual jasa pada Cv. Kombos.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Penentuan harga jual jasa bengkel masih mendasarkan taksiran tipe kendaraan yaitu ekonomi, dyna, standar, kijang inova, medium lux dan lain-lain
2. Penentuan harga jual jasa bengkel tidak memperhitungkan biaya-biaya yang berhubungan dengan perolehan dan pemasaran barang.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang dari identifikasi masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana penentuan harga jual jasa bengkel pada Cv. Kombos.

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan masalah diatas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penentuan harga jual jasa bengkel pada Cv. Kombos

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan yang bersangkutan dalam menetapkan harga jual jasa sehingga meningkatkan keuntungan perusahaan.
2. Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dalam menambah pengetahuan dan referensi untuk mendapatkan informasi tentang akuntansi terutama tentang penentuan harga jual jasa.

### **1.6 Tempat dan Waktu Penelitian**

Dalam melakukan penelitian, penulis mengambil lokasi penelitian di “Cv.Kombos” yang berada jl. Jend. Ahmad yani. No 9A. GORONTALO Waktu

yang dibutuhkan untuk melakukan penelitian ini dimulai dari bulan maret sampai dengan selesai.

### **1.7 Sumber Data**

Sumber data yang diperoleh dari lapangan ada dua yaitu:

1. Sumber data primer, yaitu dengan mewawancarai langsung pimpinan dan karyawan yang bekerja di Cv. Kombos untuk memperoleh data yang dibutuhkan.
2. Sumber data sekunder, yaitu data-data yang diperoleh dari Cv. Combos berupa data tertulis seperti laporan perhitungan harga

### **1.8 Prosedur Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan merupakan data pokok yang relevan dengan pokok permasalahan yang hendak diteliti. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi yakni peneliti mengadakan penelitian secara langsung terhadap objek penelitian.
2. Wawancara atau interview yakni teknik pengumpulan data yang dilakukan untuk mendapatkan data berupa keterangan-keterangan atau informasi yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

3. Dokumentasi yakni teknik pengumpulan data berupa dokumen tertulis seperti laporan perhitungan harga perusahaan dan data lainnya yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

### 1.9 Analisis Data

teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif deskriptif yakni menganalisis data yang diperoleh dari observasi, wawancara dan dokumentasi. Untuk menganalisis data digunakan analisis penentuan harga jual yang ditentukan berdasarkan pendekatan *full costing* memberikan rasa aman bagi manajemen, karena semua yang berhubungan dengan produk atau jasa telah dimasukkan baik itu langsung maupun tidak langsung. Sehingga dapat diperoleh informasi yang akurat mengenai biaya yang diperlukan. Rumus penentuan harga jual dengan pendekatan *full costing* (Mulyadi : 2001 : 80) adalah sebagai berikut :

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya produksi} + \text{markup}$$

Markup = Biaya nonproduksi + Laba yang diharapkan