

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Daya saing yang kuat adalah salah satu faktor keberhasilan setiap perusahaan. Kekuatan daya saing yang kuat merupakan keuntungan bagi setiap perusahaan. Daya saing yang kuat berperan penting bagi perusahaan agar perusahaan dapat mempertahankan bisnisnya saat ini dengan baik. Salah satu faktor daya saing yang diperlukan adalah harga jual, baik harga jual produk bagi perusahaan dagang atau tarif jasa bagi perusahaan jasa.

Harga jual merupakan salah satu faktor yang membuat perusahaan mampu bertahan pada industri yang sedang dijalani masing-masing perusahaan. Menurut Carter (2009:14), kebijakan penetapan harga oleh manajemen seharusnya memastikan penetapan harga dan keberlangsungan perusahaan dalam jangka panjang atas seluruh biaya dan laba yang diharapkan perusahaan. Dengan kata lain, harga jual dapat diperoleh berdasarkan segala biaya yang dikeluarkan perusahaan ditambah dengan *mark-up* laba yang diinginkan oleh perusahaan. Terkadang yang membuat perusahaan tidak dapat bertahan pada suatu industri adalah harga jual mereka lebih tinggi dibandingkan pesaing sehingga konsumen cenderung untuk membeli atau menggunakan jasa pada suatu produk atau tempat pemberian jasa yang lebih rendah harganya atau dapat dikatakan harga jual atau tarif jasa yang lebih murah.

Menurut Hansen dan Mowen (2009:15), rantai nilai internal adalah seluruh aktivitas yang diperlukan untuk mendesain, mengembangkan, memproduksi, memasarkan, dan mengirimkan produk dan jasa kepada pelanggan. Dalam sistem akuntansi manajemen harus mengetahui dan mempertimbangan seluruh aktivitas yang berkaitan dalam rantai nilai internal ini. Jika seluruh aktivitas dalam rantai nilai telah ditelusuri, manajer dapat mempertimbangkan seluruh aktivitas-aktivitas terkait dan seluruh biaya dapat diperhitungkan dengan akurat. Seluruh biaya yang terkait pada rantai nilai internal ini harus diperhitungkan dalam menentukan harga pokok produk atau jasa. Menurut Hansen dan Mowen (2009:55), harga pokok produk adalah pembebanan biaya yang dapat mendukung setiap tujuan manajerial yang spesifik, misalnya saja dalam penetapan harga jual. Dalam penentuan harga pokok produk atau jasa ini harus diperhitungkan secara akurat sehingga penentuan harga jual atau tarif jasa pada perusahaan dapat diperhitungkan secara akurat pula. Penentuan harga pokok produk atau jasa yang tepat sangatlah penting. Selain untuk menetapkan harga jual secara akurat, penentuan harga pokok produk atau jasa yang tepat merupakan hal yang penting dalam menganalisis profitabilitas.

Seluruh biaya yang terkait dengan rantai nilai internal tersebut haruslah akurat agar manajemen dapat menetapkan harga jual secara akurat pula sehingga perusahaan memiliki keunggulan bersaing dibandingkan dengan pesaing-pesaingnya. Selain memiliki keunggulan bersaing, dengan menetapkan harga pokok produk atau

jasa dan harga jual atau tarif jasa secara tepat maka perusahaan dapat mencapaikan laba yang diharapkan oleh perusahaan. Tentu saja setiap perusahaan akan mengharapkan laba yang diperolehnya sesuai dengan laba yang diharapkannya serta memiliki keunggulan bersaing dibandingkan dengan pesaing-pesaingnya. Oleh karena itu, perhitungan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan haruslah diperhitungkan dengan tepat sehingga dapat mencapai tujuan yang diinginkan oleh manajemen perusahaan.

Banyak perusahaan yang masih belum menerapkan perhitungan biaya dengan akurat khususnya pada perusahaan jasa. Jika pada perusahaan manufaktur biaya bahan baku dapat terlihat jelas yang diperhitungkan, beda halnya dengan perusahaan jasa. Kesulitan yang terjadi pada perusahaan jasa adalah sulitnya dalam mengukur biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik karena biaya-biaya tersebut tidak terlihat secara nyata wujudnya. Masih banyak perusahaan jasa yang belum memperhitungkan biayanya secara tepat dalam proses pemberian jasanya maupun biaya-biaya lainnya yang terkait pemberian jasa. Banyak perusahaan jasa yang menentukan tarif hanya berdasarkan fasilitas yang diberikan pada pengguna jasa ataupun berdasarkan keputusan manajemen sendiri tanpa melihat kebutuhan biaya apa saja selama proses pemberian jasa. Walaupun pada perusahaan jasa sekedar memberikan jasanya tanpa terlihat wujud produk yang diproduksinya, perusahaan jasa tetap harus memperhitungkan biaya-biaya selama proses awal pemberian jasa sampai pada akhir

pemberian jasa dan juga biaya-biaya lainnya pula yang terkait pemberian jasa tersebut agar perusahaan dapat mengetahui seberapa besar harga pokok jasa serta mengetahui apakah laba yang dicapai tersebut tepat seperti yang diinginkan. Selain itu, perhitungan harga pokok jasa yang tepat ditambahkan dengan *mark-up* laba yang diinginkan dapat menghasilkan harga jual jasa yang akurat pula. Sehingga tarif jasa yang telah ditetapkan oleh perusahaan jasa tersebut dapat bersaing dengan para pesaing-pesaingnya dan perusahaan jasa tersebut dapat memiliki keunggulan dalam bersaing.

Penelitian ini dilakukan pada sekolah kursus *ballet* “M” yang merupakan salah satu sekolah kursus *ballet* di Surabaya. Sekolah *ballet* “M” adalah sekolah *ballet* yang tertua dibandingkan pesaing-pesaingnya. Penetapan tarif kursus pada sekolah *ballet* “M” ini adalah berdasarkan rata-rata tarif dari pesaing-pesaingnya serta berdasarkan keputusan manajemen sekolah *ballet* tersebut. Penetapan tarif kursus yang ditetapkan oleh sekolah *ballet* “M” menurut manajemen sekolah *ballet* tersebut adalah benar adanya, karena menurut manajemen sekolah *ballet* “M” merupakan sekolah *ballet* tertua dan sudah tidak perlu diragukan lagi kualitasnya. Sehingga manajemen sekolah *ballet* “M” langsung menetapkan tarif kursusnya berdasarkan rata-rata tarif kursus pesaingnya dan lebih tinggi. Namun, di samping hal tersebut sebenarnya sekolah *ballet* “M” harus waspada karena pesaing-pesaing di bidang *ballet* sudah mulai banyak dan lebih agresif dengan penetapan tarif kursus yang lebih rendah, sehingga lebih menjadi daya tarik bagi para konsumen

jasa tersebut. Penetapan tarif kursus hanya berdasarkan kedua alasan tersebut tanpa mempertimbangkan apa saja biaya yang timbul selama pemberian jasa berlangsung dan juga tanpa memperhitungkan biaya yang dapat menimbulkan pemborosan.

Pada sekolah *ballet* “M” terdapat tiga kategori *level*, salah satunya adalah *level basic*. Pada penelitian ini lebih menekankan pada perhitungan biaya serta harga jual pada *level basic*. Pada sekolah *ballet* “M”, *level basic* mengalami penurunan peminatnya dikarenakan pada *level basic* pelajaran yang diberikan dengan pesaing-pesaing juga sama dan konsumen belum terlalu fanatik dalam memilih sekolah *ballet*. Oleh karena itu, sekolah *ballet* “M” memerlukan strategi *low cost* pada *level basic*. Jadi, sekolah *ballet* “M” perlu untuk menetapkan harga jual jasanya dengan harga jual yang paling tidak sama dengan pesaingnya atau lebih tinggi sedikit dengan kualitas yang sudah tidak perlu diragukan. Perhitungan biaya yang kurang akurat tersebut dapat menyebabkan perhitungan yang kurang akurat pada tarif kursus sekolah *ballet* tersebut. Hal tersebut menyebabkan sekolah *ballet* “M” tidak memiliki keunggulan bersaing dibandingkan pesaing-pesaingnya atau bisa dianggap sama saja dengan para pesaingnya.

Penelitian ini ingin memperhitungkan harga pokok jasa berdasarkan metode *target costing*. Pada sekolah *ballet* “M” ini belum memperhitungkan biaya secara tepat. Penelitian ini ingin memperhitungkan seluruh biaya selama proses pemberian jasa serta seluruh biaya yang terkait dengan pemberian jasa. Pada penelitian ini

ingin membuktikan bagaimana perhitungan biaya pada sekolah *ballet* “M” jika menggunakan metode *target costing*. Pada penelitian ini akan melakukan proses perekayasa nilai (*value engineering*) yang berguna dalam menganalisa apakah komponen biaya yang terkait dengan pemberian dan selama proses pemberian jasa dapat dikurangi tanpa menurunkan fungsi dan kualitas dari jasa yang diberikan tersebut. Jika biaya-biaya yang terkait proses pemberian jasa serta selama proses pemberian jasa dapat lebih efisien dan akurat maka harga pokok jasa yang diperhitungkan juga mendapatkan hasil yang akurat. Harga pokok jasa yang akurat dapat menyebabkan penetapan tarif kursus yang tepat pada sekolah *ballet* “M” tersebut sehingga sekolah *ballet* “M” dapat memiliki keunggulan bersaing dibandingkan dengan para pesaingnya. Namun, pada penelitian ini juga memungkinkan melakukan evaluasi perbaikan pada sekolah *ballet* “M” apakah dengan tarif kursus yang ditetapkan telah akurat dengan menambah fasilitas yang dapat diberikan. Dengan penelitian ini diharapkan bahwa sekolah *ballet* “M” dapat menetapkan tarif kursus yang tepat dan dapat lebih mengefisiensikan biayanya atau memperhitungkan biayanya secara akurat atau penelitian ini dapat memberikan usulan penambahan fasilitas dengan tarif kursus yang telah ditetapkan.

## 1.2. Rumusan Masalah

Bagaimana penetapan harga pokok jasa dengan menggunakan metode *target costing* untuk sekolah *ballet* “M”?

## 1.3. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui penetapan harga pokok jasa dengan metode *target costing* untuk sekolah *ballet* “M”.

## 1.4. Manfaat Penelitian

### 1.4.1. Manfaat Akademik

- a. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan atau wawasan mengenai apakah menghitung biaya berdasarkan metode *target costing* dapat menghasilkan biaya yang efisien pada perusahaan jasa.
- b. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu penelitian-penelitian selanjutnya dalam memberikan arahan atau referensi.

### 1.4.2. Manfaat Praktis

- a. Dari hasil penelitian ini diharapkan agar perusahaan dapat memperoleh informasi yang tepat mengenai biaya yang efisien dan laba perusahaan dapat sesuai dengan yang diharapkan jika biaya dihitung menggunakan metode *target costing*.

- b. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat membantu perusahaan dalam menerapkan metode yang tepat dalam perhitungan tarif kursus bagi perusahaan sehingga memiliki keunggulan bersaing.

## **1.5 Sistematika Penulisan**

Skripsi ini disusun secara keseluruhan yang terdiri dari lima bab. Uraian ide pokok yang terkandung pada masing-masing bab adalah sebagai berikut:

### **BAB 1 : PENDAHULUAN**

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

### **BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini menjelaskan mengenai penelitian terdahulu, landasan teori, kerangka berpikir.

### **BAB 3 : METODE PENELITIAN**

Bab ini terdiri dari desain penelitian, jenis data dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, dan teknik analisis data

### **BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

Bab ini menguraikan karakteristik objek penelitian, analisis data, pembahasan.



**BAB 5 : SIMPULAN, KETERBATASAN, dan SARAN**

Bab ini berisi simpulan yang diperoleh dari analisis dan pembahasan, keterbatasan penelitian, dan saran.