

PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK
DENGAN MEMPERTIMBANGKAN BIAYA KUALITAS
PADA PT. LAMBANG INDAH ROTAN SUKOHARJO



SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat Guna
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Oleh :

YENI TRIYASWATI
NIM B 200 050 151

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2009

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Didalam perusahaan harga atau nilai serta kegunaan merupakan hal-hal yang sangat berkaitan. Barang-barang dan jasa mempunyai harga atau nilai tukar karena barang diperlukan oleh pembeli, ada manfaatnya, langka dan oleh perusahaan tidak dapat disediakan dalam jumlah yang tidak terbatas. Dalam masyarakat yang sudah menggunakan uang sebagai alat tukar menukar atau pengukur nilai, pertukaran barang dinyatakan dalam satuan uang. Jumlah yang dipergunakan dalam pertukaran tersebut mencerminkan tingkat harga dari suatu barang. Dalam praktek, terjadinya harga ditentukan oleh penjual atau perusahaan dan pembeli. Makin besar daya beli konsumen, semakin besar pula kemungkinan bagi perusahaan untuk menetapkan tingkat harga lebih tinggi. Dengan demikian perusahaan mempunyai harapan untuk mendapatkan keuntungan maksimum sesuai dengan kondisi yang ada, melalui penetapan harga jual.

Dalam penetapan harga jual perlu dipertimbangkan yang mendalam dan teliti guna memperoleh harga jual yang benar-benar sesuai dengan keinginan dan tujuan perusahaan. Keputusan harga jual merupakan keputusan yang sulit, karena faktor-faktor yang mempengaruhi, baik faktor intern maupun ekstern. Adapun faktor-faktor tersebut (Basu Swastha, 1990) adalah :

1. Keadaan perekonomian
2. Penawaran dan permintaan
3. Elastisitas permintaan
4. Persaingan
5. Biaya
6. Tujuan manager
7. Pengawasan pemerintah.

Faktor-faktor diatas merupakan pertimbangan yang harus diperhatikan agar perusahaan dalam menetapkan harga jualnya dapat diterima oleh konsumen pemakai produk sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk tersebut.

Penentuan harga jual produk dipengaruhi oleh berbagai faktor, diantaranya biaya. Walaupun demikian pengaruh biaya terhadap harga jual tidak dapat diabaikan. Penetapan harga jual yang berorientasi biaya adalah penetapan harga jual dengan menjadikan biaya masa datang sebagai dasar perhitungan, dan dalam jangka panjang harga jual harus cukup untuk menutup biaya produksi dan non produksi. Biaya masa datang merupakan biaya yang diprediksi akan terjadi jika suatu keputusan diambil.

Motif laba menghendaki adanya balas jasa atas pengorbanan-pengorbanan yang telah dikeluarkan. Perusahaan perlu mengetahui seberapa besar harga jual yang ditentukan dapat memberikan imbalan jasa atas usahanya, oleh karena itu semua biaya yang telah digunakan untuk memproduksi barang dan jasa harus diketahui agar dapat ditentukan tingkat

harga minimalnya atau batas bawah suatu harga jual harus ditentukan. Suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya-biaya akan mengakibatkan kerugian.

Kerugian yang timbul akibat penetapan harga jual dibawah produk atau jasa dalam jangka waktu tertentu akan mengakibatkan perusahaan akan berhenti *going concern* serta mengganggu pertumbuhan perusahaan. Oleh karena itu dalam penetapan harga jual, tingkat harga minimal hendaknya dapat menutup semua biaya yang telah dipergunakan untuk memproduksi dan memasarkan barang atau jasa. Penetapan harga jual diharapkan menghasilkan laba maksimum bagi perusahaan serta menghasilkan *return* atas modal atau investasi yang ditanamkan oleh pemegang saham sehingga perusahaan dapat terus *survive* dan berkembang.

Suhubungan dengan hal tersebut diatas, maka penulis mencoba mengambil sebuah judul : **"PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK DENGAN MEMPERTIMBANGKAN BIAYA KUALITAS PADA PT. LAMBANG INDAH ROTAN SUKOHARJO"**.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang yang telah diuraikan diatas, penulis berpendapat bahwa yang menjadi pokok permasalahan adalah, "Apakah penentuan harga jual produk yang dilakukan perusahaan sudah dapat menutup biaya-biaya termasuk biaya kualitas yang telah dikeluarkan serta memperoleh laba yang diharapkan perusahaan?"

C. Pembatasan Masalah

Dalam hal penulisan ini penelitian akan menitik beratkan pada:

1. Harga Jual

Harga jual yang dimaksud adalah sejumlah uang yang diterima karena adanya penjualan produk jadi rotan di PT. LAMBANG INDAH ROTAN.

2. Komponen biaya kualitas,

Komponen-komponen biaya kualitas yang dimaksud adalah biaya-biaya yang ada hubungannya dengan kualitas produk yang dihasilkan oleh PT. Lambang Indah. Adapun yang termasuk dalam biaya kualitas meliputi:

(a). Biaya pengendalian: (1). Biaya pencegahan

(2). Biaya penilaian

(b). Biaya kegagalan: (1). Biaya internal

(2). Biaya eksternal

3. Produk yang diteliti,

Pemilihan kursi tipe **java living set** sebagai produk yang diteliti, dikarenakan kursi ini jumlah dan permintaannya lebih besar dibandingkan dengan produk lainnya serta efektivitas dan efisiensi waktu dan biaya.

4. Pemilihan penentuan harga jual

Perusahaan memilih menggunakan metode biaya penuh atau *full cost pricing*, karena metode tersebut mudah penerapannya serta dapat menjamin tertutupnya semua biaya termasuk biaya kualitas. Hal penting dalam penetapan harga jual dengan metode *full cost pricing* adalah penentuan besarnya prosentase *mark-up* yang ditambahkan pada biaya.

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini mempunyai tujuan sebagai berikut:

1. Untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai penetapan harga jual kursi yang dilakukan oleh PT. LAMBANG INDAH ROTAN SUKOHARJO.
2. Untuk mengetahui pengaruh biaya kualitas terhadap harga jual di PT. LAMBANG INDAH ROTAN SUKOHARJO.
3. Untuk mengetahui apakah penerapan perhitungan dengan metode *full cost pricing* dalam penentuan harga jual yang dilakukan PT. LAMBANG INDAH ROTAN sudah dapat menutup biaya-biaya yang telah dikeluarkan serta memperoleh laba yang diharapkan.

E. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat antara lain:

1. Bagi perusahaan yang diteliti, sebagai masukan yang dapat membantu perusahaan sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan, strategi yang digunakan manajemen untuk menentukan kebijaksanaan bagi kepentingan dalam menghadapi persaingan.
2. Bagi pihak-pihak yang berkepentingan, sebagai bahan masukan dan perbandingan dalam pembahasan masalah yang berkaitan dengan penelitian ini.
3. Bagi peneliti, sebagai wadah untuk melatih penulis dalam memecahkan masalah secara metode ilmiah berdasarkan disiplin ilmu yang telah penulis peroleh selama perkuliahan.

F. Sistematika Penulisan Skripsi

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini membahas latar belakang masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan penelitian, mamfaat penelitian, serta sistematika pembahasan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memuat tinjauan pustaka, yaitu teori-teori mengenai pengertian harga jual, penetapan harga jual, faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat harga jual, pengertian biaya kualitas beserta elemen-elemen pendukungnya.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini membahas metode penelitian meliputi data-data yang diperoleh, variabel-variabel, serta metode analisis data.

BAB IV : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas analisis-analisis data beserta dengan pembahasannya. Selain itu juga gambaran umum akan perusahaan yang menjadi objek penelitian.

BAB V : PENUTUP

Pada bab penutup ini memuat kesimpulan dari serangkaian pembahasan skripsi, keterbatasan atau kendala-kendala dalam penelitian serta saran-saran yang diperlukan untuk penelitian selanjutnya.