

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sebuah perusahaan atau bentuk usaha yang baik adalah perusahaan yang dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam jangka waktu yang lama. Tidak hanya sampai pada hal tersebut, perusahaan atau bentuk usaha yang telah mendapatkan kepercayaan dari konsumen ataupun produsen merupakan salah satu syarat untuk menunjang kelangsungan hidup perusahaan atau bentuk usaha dalam waktu yang lama. Syarat yang umum untuk meraih kepercayaan tersebut adalah dengan memiliki prestasi. Prestasi perusahaan atau bentuk usaha pada umumnya dinilai dari besar atau kecilnya laba yang diperoleh melalui aset-aset yang dimiliki. Semakin besar laba yang diraih, maka perusahaan atau bentuk usaha tersebut akan memiliki prestasi yang diakui oleh konsumen ataupun pihak-pihak lain baik yang berhubungan secara langsung maupun tidak langsung. Namun sebaliknya, perusahaan atau bentuk usaha yang memiliki laba yang kecil atau bahkan mengalami kerugian akan mengurangi kelangsungan hidup dari perusahaan atau bentuk usaha tersebut.

Selain mendapat kepercayaan dari pihak luar, perusahaan atau bentuk usaha yang mencapai laba tinggi akan merasakan kepuasan bagi diri sendiri dan mencoba untuk membuat target laba yang lebih tinggi. Salah satunya dengan cara ekspansi kegiatan usaha.

Secara mutlak, perusahaan memang mempunyai tujuan utama untuk menghasilkan laba. Salah satu cara untuk menghasilkan laba adalah menciptakan harga jual produk atau jasa. Harga jual produk atau jasa yang dimaksudkan adalah harga yang kompetitif tanpa menurunkan kualitas dan memperhitungkan biaya pokok untuk produk atau jasa tersebut. Penetapan harga jual produk atau jasa yang terlalu tinggi menyebabkan produk atau jasa tersebut sulit untuk diterima oleh pasar. Tentu saja perusahaan atau bentuk usaha yang tidak dapat menjual produk atau jasanya akan mengurangi besarnya laba yang diperoleh. Jika terlalu murah, pendapatan akan tertutupi dengan biaya pokok dari produk atau jasa tersebut sehingga hal itu juga akan menyebabkan hal yang sama, yaitu mengurangi laba. Penentuan harga jual yang paling efektif adalah penentuan harga berdasarkan harga pokok dari produk atau jasa, seperti yang dikatakan oleh Lovelock dan Wright (2005) bahwa penetapan harga dapat dilakukan berdasarkan biaya (harga pokok produk), persaingan, dan nilai pada produk atau jasa. Lovelock dan Wright mengatakan, penentuan harga berdasarkan harga pokok produk yang benar dapat mengurangi ketidakpastian dalam penentuan harga jual.

Harga pokok produk biasanya terdiri dari dua jenis biaya yaitu biaya produksi dan biaya non produksi. Dalam penentuan harga pokok produk harus diperhatikan unsur-unsur biaya apa saja yang masuk dalam harga pokok produk dan mengalokasikan unsur-unsur biaya tersebut secara tepat sehingga dapat menggambarkan pengorbanan sumber ekonomi yang sesungguhnya, serta dapat membantu manajemen atau pengelola mengambil keputusan yang tepat sesuai dengan kondisi usaha atau pun tujuan usaha.

Harga jual sewaktu-waktu dapat berubah karena berbagai macam faktor, seperti peningkatan kualitas produk atau jasa, terjadinya perubahan harga-harga pokok produk, kebijakan dan peraturan pemerintah, serta terbatasnya ketersediaan sumber bahan harga pokok produk. Harga jual juga dapat mempengaruhi naik turunnya pangsa pasar. Apabila harga masuk ke dalam kemampuan rata-rata finansial pasar, maka permintaan akan naik. Tetapi sebaliknya jika kemampuan finansial tidak mencukupi, calon konsumen akan pergi dan tentunya akan mengurangi pangsa pasar. Maka penetapan harga jual sebaiknya dapat dilakukan secara fleksibel agar calon konsumen dapat menerima harga yang ditetapkan mengingat kemampuan finansial tiap individu berbeda dan penetapan harga jual sebaiknya dilakukan secara terus-menerus guna melakukan evaluasi dan dapat mengambil keputusan yang tepat di masa yang akan datang.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang “Penentuan Harga Sewa Kamar Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* (Studi Kasus Pada Rumah Kos Batujajar)”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan konsep yang diuraikan sebelumnya, maka pertanyaan penelitian yang diajukan dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan penentuan tarif jasa sewa menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*?
2. Bagaimana penerapan penentuan tarif sewa menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *variabel costing*?
3. Pendekatan apa yang paling cocok antara pendekatan *full costing* dan *variabel costing*?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini, maka tujuan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Mengetahui penerapan penentuan tarif sewa menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*.
2. Mengetahui penerapan penentuan tarif sewa menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *variabel costing*.
3. Mengetahui pendekatan apa yang paling cocok antara pendekatan *full costing* dan *variabel costing*.

1.4 Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini diharapkan penulis dapat memberikan kegunaan bagi pihak-pihak :

1. Manfaat bagi akademisi

- Memberikan kontribusi pemikiran bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk meneliti atau mengembangkan penelitian mengenai judul dari karya tulis.
- Dapat digunakan sebagai bahan referensi dan tambahan pengetahuan bagi pihak pembaca yang ingin mempelajari mengenai topik dari karya tulis.

2. Manfaat bagi praktisi bisnis

- Memberikan rekomendasi terhadap tarif sewa yang ditetapkan menggunakan metode *Cost Plus Pricing*.
- Memberikan cara perhitungan penetapan tarif sewa guna melakukan evaluasi di periode mendatang.
- Memberikan saran terhadap penetapan tarif sewa sebelumnya, jika ada hal-hal yang kurang diperhatikan oleh pemilik.