

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan dunia bisnis saat ini sangat pesat, dimana setiap tahunnya selalu ada bisnis baru yang terbentuk. Suatu bisnis pada dasarnya bertujuan untuk mendapatkan laba yang optimal. Pencapaian laba yang optimal dapat dilakukan dengan cara menentukan harga jual, efisiensi biaya produksi, dan lain sebagainya. Menurut Soemarso (2009) untuk mengoptimalkan laba perusahaan perlu dilakukan dua cara yaitu meningkatkan pendapatan dan menurunkan biaya. Pada pengoptimalan laba menggunakan peningkatan pendapatan dapat dilakukan dengan cara menaikkan harga jual produk. Dimana biaya produksi dan kuantitas penjualan yang tetap sama seperti periode sebelumnya, sehingga laba akan meningkat. Kemudian pengoptimalan laba menggunakan penurunan biaya akan dilakukan dengan menurunkan harga jual yang menimbulkan kenaikan jumlah permintaan terhadap produk, sehingga volume penjualan dan laba juga ikut meningkat.

Peningkatan harga jual produk yang tidak diimbangi dengan peningkatan kualitas akan menyebabkan konsumen lari ke produk pesaing yang memiliki kualitas yang sama dan harga jual lebih murah. Oleh karena itu diperlukan perhitungan harga pokok produksi yang baik. Harga pokok produksi menjadi faktor penting pada suatu perusahaan, sebab penetapan

harga pokok produksi akan menjadi analisa persiapan dan kekuatan pemasaran dan penentuan harga jual.

Ketidakpastian dalam menentukan harga jual dapat diseimbangkan dengan menentukan harga pokok produksi dengan benar. Penentuan ini harus memperhatikan unsur-unsur biaya secara akurat, sehingga dapat menggambarkan pengeluaran sumber ekonomi yang sesungguhnya. Menurut Djumali (2012) harga pokok produksi terdiri dari dua jenis biaya yaitu biaya produksi dan biaya non produksi. Biaya produksi meliputi bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik harus dikelompokkan dan dihitung secara akurat. Informasi dari pengelompokan biaya produksi yang sesuai akan menentukan perhitungan harga pokok produksi yang benar pula, sehingga mampu memperoleh laba sesuai yang diharapkan. Namun apabila perhitungannya yang kurang benar akan berakibat penurunan jumlah laba hingga kerugian.

Terdapat berbagai metode pada harga pokok produksi. Dimana akuntan harus membuat tiga pilihan mengenai metode harga pokok produksi yang tepat. Pilihan metode ini bergantung pada sifat industri, produk, atau jasa yang dilakukan perusahaan, strategi perusahaan, kebutuhan informasi bagi pihak manajemen, biaya dan manfaat dari perolehan, perencanaan, perubahan, dan pelaksanaan sistem tertentu.

Metode penetapan harga merupakan landasan harga jual yang ditetapkan perusahaan. Terdapat dua jenis metode pengumpulan biaya produksi yaitu metode harga pokok pesanan (*job order costing*) dan metode harga pokok proses (*process costing*).

Menurut Sofia dan Septian (2013) metode harga pokok pesanan merupakan perhitungan biaya berdasarkan pesanan yang biaya produksinya dikumpulkan dan diidentifikasi untuk setiap pesanan berbeda. Perbedaan ini penting dalam biaya per unit satu pesanan dengan pesanan lain. Perhitungan biaya berdasarkan pesanan tersebut diterapkan pada jenis usaha seperti mesin, konstruksi, percetakan, dan jasa. Besaran biaya produksi akan berbeda-beda menyesuaikan dengan permintaan pesanan yang ada.

Penentuan metode ini menjadi hal yang mendasar bagi pihak manajemen sebagai informasi untuk pengambilan keputusan. Dimana pada tahap awal dengan diterimanya permintaan dari konsumen, perusahaan akan mulai melakukan perhitungan biaya produksi dengan tepat dan akurat sebagai penentu harga jual produk. Langkah selanjutnya melakukan negosiasi dengan menawarkan beberapa pilihan kepada konsumen sehingga terjadi kesepakatan kedua belah pihak, dan kemudian perusahaan dapat memulai membuat produksi sesuai dengan kesepakatan yang telah terjadi.

Menurut Ramadhani, Sapitri, dan Rizkyansyah (2018) penyelenggara acara merupakan suatu usaha dibidang jasa yang dipilih oleh konsumen untuk mengkoordinasikan suatu kegiatan mulai dari tahap pembuatan konsep, perencanaan, persiapan, eksekusi dilakukan, hingga seluruh rangkaian kegiatan selesai dilakukan semua. Usaha ini dilakukan sebagai cara membantu konsumen mewujudkan kegiatan yang diinginkan sesuai keinginan dan budget yang tersedia. Peluang usaha penyelenggara

acara ini cukup besar, dimana gaya masyarakat sekarang yang banyak ingin kemudahan, praktis, dan tidak mau repot dengan urusan yang rumit serta memakan banyak waktu. Kemudian Suprajang (2014) berpendapat bahwa penyelenggara acara memiliki tugas sebagai penyedia perantara untuk mengerahkan dan membuat pertemuan sekelompok orang untuk sebuah tujuan yang sama.

Penyelenggara acara memiliki tanggung jawab untuk melakukan observasi, pembuatan konsep kegiatan beserta budget dan penawarannya, membuat perencanaan dan persiapan, melakukan koordinasi dengan semua pihak terlibat, melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan kegiatan, serta membantu jalannya kegiatan sampai akhir acara. Penyelenggara acara memproduksi atau menyelenggarakan kegiatan untuk dapat mencukupi semua kebutuhan dan permintaan konsumen yang mempunyai acara.

Menurut Mulyadi (1999) biaya produksi merupakan pengorbanan awal ekonomi, yang dihitung menggunakan satuan uang, dan berguna untuk suatu tujuan bagi perusahaan. Biaya produksi dalam perusahaan jasa seperti penyelenggara acara biasanya lebih sering disebut sebagai harga kontrak. Dimana didalamnya terdapat semua biaya yang berhubungan dengan kegiatan yang akan diselenggarakan sesuai dengan tujuan dan permintaan dari konsumen. Biaya-biaya ini meliputi biaya tenaga kerja langsung, biaya sewa lokasi kegiatan, biaya listrik, akomodasi atau transportasi peserta, biaya konsumsi, biaya sewa peralatan dan perlengkapan, serta biaya-biaya lainnya.

Banyak masyarakat yang masih belum mengetahui bahwasannya metode perhitungan harga pokok pesanan sebenarnya dapat diterapkan perusahaan jasa. Dimana cara perhitungan serta biaya apa saja yang dihitung dalam biaya produksinya hampir sama dengan cara menghitung metode harga pokok pesanan perusahaan manufaktur dan industri. Perbedaan yang paling mencolok dari metode harga pokok pesanan perusahaan manufaktur dan jasa terletak pada cara menyebutkan biaya produksinya. Yang mana perusahaan jasa menggunakan penyebutan berbeda seperti harga kontrak, harga polis, dan lain sebagainya.

Perhitungan harga kontrak pada penyelenggara acara bukan hanya menunjukkan besaran biasa saja, namun bagaimana suatu perusahaan dapat menghemat dan mengefisiensikan segala pengeluaran yang ada dalam proyek tersebut. Manajemen dapat menggunakan informasi biaya produksi sebagai bahan pengambilan keputusan serta dapat mengestimasi besarnya laba dalam satu proyek.

Di wilayah Kediri sendiri sudah banyak bermunculan perusahaan jasa di bidang penyelenggara acara. Mulai dari penyelenggara acara yang mengurus acara pernikahan, lamaran, outbound, liburan, perjalanan, outbound, dan masih banyak lagi. Menurut beberapa sumber penyelenggara acara di wilayah Kediri berjumlah 41 perusahaan. Namun setiap penyelenggara acara ini memiliki kelebihan, kelemahan, dan keunikannya sendiri. Setelah peneliti melakukan beberapa pengamatan di dapat 5 penyelenggara acara yang memiliki kemiripan di beberapa aspek. Berikut beberapa penyelenggara acara di kota Kediri tersebut.

**Tabel 1. 1**  
**Daftar Penyelenggara Acara di Kediri Tahun 2022**

<b>No.</b>	<b>Nama Penyelenggara Acara</b>	<b>Alamat</b>	<b>Produk</b>	<b>Tahun Berdiri</b>
1.	CV Punakawan Mitra Kreatif	Perum Delta II Sambirejo Blok A 29	Penyelenggara acara, konsultan acara, dan musik festival	2021
2.	CV Mulia Edutainment	Jl. Dandangan Gang 1 Nomor 87, Kelurahan Dandangan	Outbond, Tour dan Travel, Tour Edukasi, Trainer for Trainer, Outbound Gathering, Training Outbond, Outing Class, Team Building, Konsultan Wisata, Kelas Edukasi, LDKS dan Kelas Motivasi	2015
3.	CV Ulfa Merdeka	Perum Griya Kota Asri D4, Singonegaraan, Kec. Pesantren	Jasa Penyelenggara Acara, Wedding Organizer, MC, dan Talent	2013
4.	PT Arshavin Global Hightect	Desa Wisata Kranggan Blok A37 - Kawasan Simpang Lima Gumul	Penyelenggara Acara, Wedding Organizer, Layanan Jasa Pembuatan Website dan Toko Online, Iklan Sosial Media, Konten dan Kelola Sosial Media, Tour Travel Wisata, Desain dan Percetakan, Legal Usaha dan Perpajakan, serta Kurir Paket	2020
5.	CV Kediri Outbound Building Team	Jl.Sersan Bachrun Gang III Nomor 6, Dermo, Kecamatan Mojojoto	Program Pembentukan Karakter dan Program Gathering Karyawan	2016

Sumber Data: Data Primer tahun 2022

Berdasarkan tabel 1 di atas setiap penyelenggara acara memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Akan tetapi dalam segi kelebihan CV. Mulia Edutainment Kota Kediri memiliki kelebihan dari segi produk dan usia perusahaan.

Berdasarkan penjelasan latar belakang diatas, penulis ingin meneliti lebih dalam mengenai penerapan metode harga pokok pesanan dalam menentukan harga kontrak di perusahaan jasa melalui skripsi dengan judul "Penerapan Metode Harga Pokok Pesanan dalam Menentukan Harga Kontrak di Perusahaan Jasa Penyelenggara Acara (Studi Kasus Di CV Mulia Edutainment Kota Kediri)".

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah dijelaskan diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan penentuan harga kontrak pada perusahaan jasa penyelenggara acara di CV Mulia Edutainment Kota Kediri?
2. Bagaimana penerapan penentuan harga kontrak pada perusahaan jasa dengan menggunakan metode harga pokok pesanan di CV Mulia Edutainment Kota Kediri?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penerapan penentuan harga kontrak pada perusahaan jasa penyelenggara acara di CV Mulia Edutainment Kota Kediri telah diterapkan dengan baik dan sesuai.
2. Untuk mengetahui penerapan metode harga pokok pesanan dalam menentukan harga kontrak oleh CV Mulia Edutainment Kota Kediri.

### **D. Pembatasan Masalah**

Permasalahan penentuan harga kontrak perusahaan jasa dalam suatu perusahaan semakin bervariasi, baik yang berdampak langsung maupun tidak langsung kepada perusahaan, sehingga permasalahan yang timbul tersebut menarik untuk dianalisis, namun disini berusaha membatasi permasalahan yang diteliti. Penelitian hanya dibatasi pada permasalahan yang difokuskan pada Penentuan Harga Kontrak Perusahaan Jasa. Ruang lingkup dan batasan penelitian berupa kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dan lembaga pendidikan selama bulan januari. Hal ini karena kegiatan acara pada bulan januari lebih sedikit dari bulan-bulan lainnya. Serta dari contoh kegiatan acara tersebut dapat di perbandingkan jumlah harga pokok produksi dan keuntungan yang di dapat perusahaan. Penelitian ini dilakukan di salah satu penyelenggara acara yaitu CV Mulia Edutainment Kota Kediri.

## **E. Manfaat Penelitian**

### a. Manfaat Teoritis

Sebagai jalan pengembangan ilmu pengetahuan khususnya metode harga pokok pesanan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai pijakan dan referensi terkait penerapan metode harga pokok pesanan dalam menentukan harga kontrak perusahaan jasa penyelenggara acara.

### b. Manfaat Praktis

#### 1) Bagi peneliti

Menambah pengetahuan dan pengalaman mengenai akuntansi khusus mengenai penerapan metode harga pokok pesanan dalam menentukan harga kontrak perusahaan jasa penyelenggara acara.

#### 2) Bagi Pihak Universitas

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi perpustakaan, serta dijadikan sebagai bahan perbandingan penelitian bagi peneliti yang memiliki objek penelitian yang sama.

#### 3) Penelitian Selanjutnya

Diharapkan dapat dijadikan sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya yang meneliti permasalahan yang sama di masa mendatang.

## **F. Penegasan Istilah**

Penegasan istilah dalam penelitian ini dilakukan dengan beberapa definisi yang ada dalam judul penelitian yang digunakan secara konseptual dan operasional untuk menghindari perbedaan penafsiran.

### **1. Definisi Konseptual**

Definisi konseptual adalah batasan masalah dari pengertian konsep suatu penelitian yang akan diteliti dan digali datanya. Dalam penelitian ini memaparkan tentang penerapan harga pokok pesanan dalam menentukan harga kontrak.

### **2. Definisi Operasional**

#### **a. Harga Pokok Pesanan**

Harga pokok pesanan merupakan perhitungan biaya berdasarkan pesanan yang biaya produksinya dikumpulkan dan diidentifikasi untuk setiap pesanan berbeda.

#### **b. Penyelenggara Acara**

Penyelenggara acara merupakan suatu usaha dibidang jasa yang dipilih oleh konsumen untuk mengkoordinasikan suatu kegiatan mulai dari tahap pembuatan konsep, perencanaan, persiapan, eksekusi dilakukan, hingga seluruh rangkaian kegiatan selesai dilakukan semua.

#### **c. Harga Kontrak**

Harga kontrak merupakan nama lain dari biaya produksi untuk perusahaan jasa. Dimana biaya produksi merupakan pengorbanan

awal ekonomi, yang dihitung menggunakan satuan uang, dan berguna untuk suatu tujuan bagi perusahaan.

## **G. Sistematika Penulisan Skripsi**

Berisi mengenai rangkaian penelitian yang sistematis berkaitan dengan pembahasan yang ada dalam sebuah skripsi. Rangkaian ini memudahkan peneliti memberikan alur kajian yang harus dibuat. Adapun sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

**Bagian awal** yang berisi halaman sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran, transliterasi atau halaman abstrak.

**Bagian utama** yang berisi enam bab yang terstruktur dengan jelas meliputi:

### **BAB I            PENDAHULUAN**

Pada bab ini memaparkan secara singkat mengenai apa yang akan dibahas dalam penelitian yang ini. Bab pendahuluan ini membahas terkait latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, pembatasan masalah, penegasan istilah, dan sistmatika penulisan skripsi.

### **BAB II           KAJIAN TEORI**

Pada bab ini menguraikan mengenai teori-teori besar dan teori-teori yang dihasilkan dari penelitian terdahulu. Dalam

penelitian kualitatif teori yang dirujuk berasal dari kajian pustaka dan hasil penelitian terdahulu yang akan digunakan pada penelitian lapangan, yang kemudian akan menghasilkan teori baru. Bab ini menjelaskan terkait teori biaya produksi, metode harga pokok pesanan, penyelenggara acara, harga kontrak, penelitian terdahulu, dan kerangka berpikir teoritis.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Pada bab ini berisi mengenai jenis dan pendekatan penelitian kualitatif, lokasi penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, pengecekan keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian yang dilakukan pada penelitian ini.

### **BAB IV HASIL PENELITIAN**

Pada bab ini menjelaskan mengenai paparan data mengenai metode harga pokok pesanan pada perusahaan jasa penyelenggara acara dalam pertanyaan-pertanyaan yang berhubungan dengan rumusan masalah dan hasil analisis data. Paparan data ini berasal dari pengamatan secara langsung di perusahaan jasa tersebut, kemudian hasil wawancara dengan informan, serta deskripsi informasi lainnya yang dikumpulkan melalui prosedur pengumpulan data.

## **BAB V            PEMBAHASAN**

Pada bab ini berisi hubungan antara pola-pola, posisi temuan, atau teori yang ditemukan pada saat penelitian terhadap teori-teori temuan sebelumnya, serta interpretasi dan penjelasan dari temuan teori yang ditemukan saat penelitian di lapangan (*grounded theory*). Temuan ini selanjutnya juga dihubungkan dengan keterlibatan yang lebih jauh.

## **BAB IV            PENUTUP**

Pada bab terakhir ini terdiri dari kesimpulan dan saran. Kesimpulan berisi penjelasan pokok yang mencerminkan makna dari hasil pengamatan di lapangan mengenai metode harga pokok pesanan. Sedangkan untuk saran terdiri dari pertimbangan peneliti yang ditunjukkan kepada universitas, fakultas, peneliti selanjutnya, maupun CV Mulia Edutainment Kota Kediri mengenai implikasi praktis dan hasil penelitian.