

BAB I

PENDAHULUAN

Bab ini berisikan tentang latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah dan juga sistematika penulisan pada penelitian tugas akhir ini.

1.1 Latar Belakang

Zaman era globalisasi dan perdagangan bebas pada saat ini membawa perubahan bagi dunia usaha di Indonesia. Salah satu dampak perubahannya bagi industri dalam negeri adalah semakin ketatnya persaingan yang harus dihadapi. Perusahaan tidak hanya harus mampu bersaing dengan perusahaan lokal saja tapi juga harus mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan asing. Perusahaan harus memiliki keunggulan dalam kualitas produk dan pelayanan dibandingkan dengan pesaingnya. Perusahaan juga harus memiliki harga yang bersaing untuk memperoleh laba yang maksimal dan mampu menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan keuntungan diantaranya adalah meningkatkan volume penjualan, harga jual produk yang lebih murah dari harga pasar atau sama dengan harga pasar, dan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan atau konsumen.

Menurut Adie (2011), untuk meningkatkan profitabilitas suatu perusahaan, maka perusahaan harus mampu menentukan waktu yang optimal dalam penyelesaian suatu produk dan harga jual produk yang tepat. Jika harga jual suatu produk tepat, maka biaya yang dibebankan pada produk tidak *overcosted* (dibebani biaya lebih dari yang seharusnya) dan juga tidak *undercosted* (dibebani biaya kurang dari yang seharusnya) sehingga perusahaan dapat menetapkan harga jual produk yang bersaing bahkan dapat lebih murah dibandingkan pesaingnya.

Banyak hal yang harus diperhatikan sebelum memasarkan suatu produk, terlebih untuk produk baru. Salah satu hal yang patut menjadi pertimbangan dalam memasarkan suatu produk adalah penetapan harga. Harga yang layak untuk

suatu produk ditetapkan berdasarkan biaya (*cost*) yang dikeluarkan, harga yang ditetapkan pesaing dan juga mempertimbangkan keuntungan yang ingin dicapai oleh perusahaan (Bilson, 2001). Oleh karena itu harga yang akan diberikan pada suatu produk haruslah melalui perhitungan yang tepat dan akurat.

PT. Gunung Pulo Sari yang disingkat juga dengan (PT GPS) didirikan dalam bentuk badan hukum Perseroan Terbatas (PT) dengan akte pendirian No.Sertifikasi :503.65/IG/EK-II/2011 oleh Lian Tiong Djin. Pendirian perusahaan ini bertujuan untuk memberikan jasa dalam bidang industri, terutama jasa vulkanisir ban. PT Gunung Pulo Sari terdapat di tiga kota di Indonesia, yaitu Bekasi, Lampung, dan Padang. Daerah pemasaran PT. Gunung Pulo Sari ini menyebar diantaranya Sumatera Barat, Medan, Padangsidempuan, Riau, Jambi, Bengkulu, Palembang, Lampung, dan Jakarta.

Vulkanisir ban merupakan sebuah peluang bisnis yang digunakan oleh perusahaan-perusahaan angkutan yang menggunakan truk atau bus dalam mengatasi pembaruan ban untuk truk dan bus mereka. Berdasarkan hasil wawancara dengan 2 orang konsumen yang berasal dari perusahaan yang menyediakan jasa angkutan yang menggunakan truk atau bus ke perusahaan PT Gunung Pulo Sari untuk melakukan vulkanisir, mereka mengatakan bahwa mereka lebih memilih melakukan vulkanisir ban dibandingkan dengan harus membeli ban baru untuk angkutan mereka seperti truk atau bus. Karena dengan melakukan vulkanisir perusahaan dapat menghemat biaya penggantian ban untuk truk atau bus yang dimiliki oleh perusahaan.

Saat ini perusahaan yang bergerak dibidang vulkanisir dikota Padang berjumlah tiga perusahaan, dimana selain perusahaan PT Gunung Pulo Sari ada dua perusahaan lagi yang menjadi pesaing bagi perusahaan, yaitu PT Inti Vulkanin Jaya disingkat dengan (PT IVJ) dan PT Jasa Persahabatan disingkat dengan (PT JP). Perusahaan yang menjadi pesaing bagi perusahaan PT Gunung Pulo Sari saat ini adalah PT Inti Vulkanin Jaya dimana perusahaan ini sampai sekarang masih tetap aktif dan tetap bertahan sebagai pesaing dari PT Gunung

Pulo Sari sedangkan PT Jasa Persahabatan saat sekarang ini dalam melakukan vulkanisir hanya pada saat ada permintaan saja. PT Jasa Persahabatan lebih memilih untuk menjual ban baru saja dibandingkan tetap bertahan di vulkanisir ban. Berdasarkan adanya konsumen yang memilih melakukan vulkanisir dari pada harus membeli ban baru yang harganya dua kali lebih mahal dan juga pesaing dari PT GPS yaitu perusahaan PT Inti Vulkanin Jaya, Tabel 1.1 berikut merupakan perbandingan harga vulkanisir perusahaan dengan harga pesaing dan juga perbandingan harga vulkanisir dengan harga ban baru yang didapatkan dari PT Jasa Persahabatan.

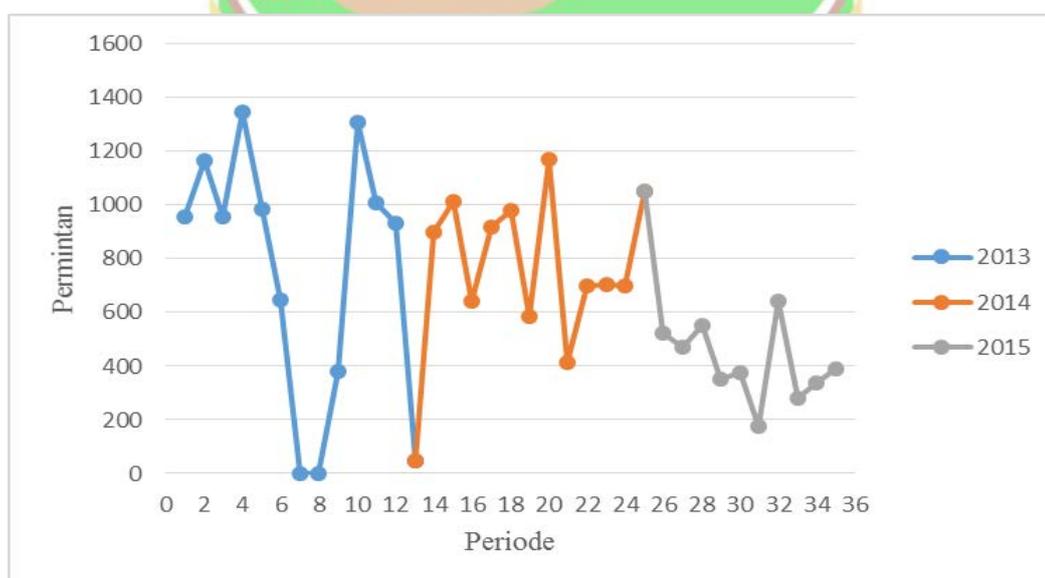
Tabel 1.1. Perbandingan Harga Ban Baru Dengan Harga Vulkanisir Tahun 2015

PERUSAHAAN	HARGA BAN VULKANISIR					HARGA BAN BARU
	Ukuran	Top Cap	Full Cap	Precure	Overtread	
PT GPS	500-12	Rp 200.000	Rp 245.000			Rp 402.500
PT IVJ		Rp 220.000	Rp 230.000			
PT GPS	550-13	Rp 230.000	Rp 285.000	Rp 285.000		Rp 525.000
PT IVJ		Rp 260.000	Rp 285.000			
PT GPS	600/640-13	Rp 240.000	Rp 295.000	Rp 295.000		Rp 593.000
PT IVJ		Rp 260.000	Rp 285.000			
PT GPS	600/700-14	Rp 270.000	Rp 325.000	Rp 315.000		Rp 734.000
PT IVJ		Rp 330.000	Rp 350.000			
PT GPS	700-16	Rp 370.000	Rp 445.000	Rp 455.000	Rp 220.000	Rp1.518.000
PT IVJ		Rp 375.000	Rp 430.000		Rp 180.000	
PT GPS	750-15	Rp 390.000	Rp 475.000	Rp 485.000	Rp 220.000	Rp1.486.000
PT IVJ		Rp 398.000	Rp 455.000	Rp 550.000	Rp 180.000	
PT GPS	750-16	Rp 400.000	Rp 495.000	Rp 495.000	Rp 220.000	Rp1.730.000
PT IVJ		Rp 405.000	Rp 460.000	Rp 550.000	180000	
PT GPS	900-16			Rp 720.000	Rp 260.000	Rp1.950.000
PT IVJ						
PT GPS	825-16			Rp 670.000		Rp2.197.000
PT IVJ						
PT GPS	825-20	Rp 600.000	Rp 705.000			Rp2.683.000
PT IVJ		Rp 540.000	Rp 620.000			
PT GPS	900-20	Rp 650.000	Rp 775.000	Rp 750.000	Rp 270.000	Rp3.253.000
PT IVJ		Rp 645.000	Rp 725.000			
PT GPS	1000-20	Rp 740.000	Rp 895.000	Rp 850.000	Rp 290.000	Rp4.294.000
PT IVJ		Rp 730.000	Rp 815.000	Rp 950.000	Rp 260.000	
PT GPS	1100-20			Rp 970.000	Rp 250.000	Rp5.110.000
PT IVJ		Rp 815.000	Rp 895.000	Rp1.120.000		

Sumber : (PT GPS, PT IVJ dan PT JP)

Proses vulkanisir ban dilakukan dengan cara, ban-ban bekas didapatkan dari agen-agen yang mengumpulkan ban dari konsumen atau konsumen sendiri yang mengantarkan ban itu sendiri ke perusahaan. Proses vulkanisir dilakukan sesuai dengan pesanan konsumen, dimana proses vulkanisir ban tersebut terdiri dari proses masak panas dan proses masak dingin.

Perusahaan PT Gunung Pulo Sari memproduksi ban vulkanisir dalam beberapa macam tipe dan ukuran ban. Selama Januari 2014 dan sampai April 2015 terjadi penurunan permintaan terhadap produk ban vulkanisir. Penurunan permintaan yang terjadi selama Januari 2014 sampai April 2015 tersebut disebabkan oleh ketidakpuasan konsumen terhadap harga yang diterapkan oleh perusahaan. Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Edwin.G selaku manajer pada perusahaan pada tanggal 23 Februari 2015, beliau mengatakan bahwa masalah yang terjadi pada perusahaan pada saat ini adalah, adanya ketidakpuasan konsumen terhadap waktu penyelesaian vulkanisir dan keluhan harga dari konsumen-konsumen yang mengatakan harga vulkanisir di PT GPS lebih tinggi dari perusahaan lain. Penurunan permintaan vulkanisir di PT Gunung Pulo Sari selama Januari 2013 dan sampai dengan November 2015 dapat dilihat pada Gambar 1.1:



Gambar 1.1 Grafik permintaan jasa vulkanisir ban (Sumber: PT GPS)

Proses produksi dapat berjalan dengan adanya investasi, peralatan atau mesin-mesin, tenaga kerja dengan kemampuan tertentu dan banyak hal lain, yang semuanya memerlukan biaya, maka penentuan harga yang tepat adalah hal yang sangat penting. Selama ini pihak perusahaan menentukan harga pokok suatu produk hanya dengan cara mengestimasi saja, yaitu hanya dengan menambahkan semua jenis biaya yang dikeluarkan selama proses produksi, kemudian dibagi dengan jumlah produk yang dihasilkan. Padahal penentuan harga pokok produksi adalah hal yang mendasari penentuan harga jual produk di pasaran.

Menurut Lestari (2011), Harga jual produk merupakan salah satu hal penting yang perlu diperhatikan oleh perusahaan baik perusahaan manufaktur, maupun perusahaan jasa. Karena dengan adanya penetapan harga jual produk yang tepat maka akan memberikan manfaat bagi perusahaan itu sendiri. Pihak manajemen perusahaan menginginkan harga yang bersaing dengan perusahaan lain, sehingga dengan harga tersebut perusahaan dapat berkompetisi dengan perusahaan yang sejenis yang menghasilkan produk yang sama. Untuk itu, perusahaan memerlukan metode yang tepat dalam penentuan harga pokok produksi untuk mendapatkan harga jual yang tepat yang bisa membantu perusahaan dalam penetapan harga pokok produksi. Metode yang akan dipakai untuk penentuan harga pokok produksi adalah dengan metode *Activity Based costing* (ABC), dimana metode ini merupakan metode yang menentukan harga pokok dengan cara mengidentifikasi aktivitas –aktivitas yang akan menjadi pemicu biaya (*cost driver*).

Selain itu perusahaan juga membutuhkan suatu sistem yang bisa mempercepat perusahaan dalam pengambilan keputusan dalam penetapan harga jual produk. Oleh karena itu, Perusahaan membutuhkan suatu sistem informasi yang bisa membantu dalam pengambilan keputusan untuk penetapan harga jual yang tepat. Sistem informasi ini berguna bagi perusahaan pada saat ada kenaikan pada variabel yang berpengaruh dalam penetapan harga jual dari perusahaan, dan perusahaan telah siap dan cepat dengan sistem yang akan membantunya dalam penetapan harga pokok produksi dengan adanya kenaikan tersebut.

1.2 Perumusan Masalah

Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimanakah suatu sistem informasi yang dapat membantu perusahaan dalam melakukan penetapan harga jual produk dalam vulkanisir ban dengan cepat dengan memperhitungkan harga pokok produksi perusahaan.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah menghasilkan suatu sistem informasi yang dapat membantu perusahaan dengan cepat dalam menetapkan harga jual produk vulkanisir ban.

1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah yang ada pada penelitian ini yaitu data yang digunakan adalah :

1. Data permintaan pada bulan Januari 2013 sampai bulan November 2015.
2. Mekanisme sistem terhadap biaya tidak dibahas pada tugas akhir ini.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut

Bab I Pendahuluan

Bab ini terdiri atas latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, dan sistematika penulisan dalam penelitian ini.

Bab II Landasan Teori

Bab ini berisikan dasar-dasar teori yang berhubungan dengan tugas akhir ini, teori yang digunakan sebagai dasar dalam analisa dan pengolahan data untuk melakukan pemecahan masalah pada penelitian ini adalah teori harga pokok produksi, biaya, harga jual dan teori sistem informasi.

Bab III Metodologi Penelitian

Bab ini menjelaskan tentang langkah-langkah yang dilalui dalam penelitian mulai dari tahap pengumpulan *literature*, pra

perancangan, perancangan serta pembahasan secara sistematis berupa analisis sampai tujuan dan kesimpulan.

Bab IV Perancangan Sistem

Bab ini berisikan tentang penjelasan tentang hasil penelitian yang dimulai dari, pengolahan data terhadap harga pokok produksi dan juga harga jual produk dan dilanjutkan dengan perancangan sistem informasi penetapan harga jual produk vulkanisir ban di PT Gunung Pulo Sari

Bab V Analisis

Bab ini menjelaskan tentang analisis berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dari pengolahan data dan perancangan sistem informasi.

Bab VI Penutup

Bab ini berisi kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan dan saran untuk perbaikan penelitian selanjutnya.

