

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

PT. Sinar Baja Hutama merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dalam produksi alat-alat berat (*Engineering*). Perusahaan ini berdiri tahun 1980 pada awalnya memproduksi mesin kecil seperti *press ubin*, segala mesin *Hydraulic & Pneumatic*, mesin pembuat *Paving Stone*, genting beton, dan lain-lain secara manual. Seiring berjalananya waktu untuk menghadapi persaingan dengan perusahaan lain yang sejenis, perusahaan mulai beralih ke produksi mesin dengan sistem *Hydraulic*. Hingga sekarang perusahaan berkembang dan mampu memproduksi seperti peralatan kereta api, peralatan perawatan jalan, alat-alat pertanian dan perkebunan, *Stone / Coal Crusher Plant & Mobile, Batching Plant, Mining Processing, Conveyor System, Dradger Pontoon* dan sebagainya.

Pada PT.Sinar Baja Hutama kegiatan produksi terjadi apabila terdapat pemesanan dari pelanggan (*Job Order*) dan telah disepakati dengan metode pembayaran tunai maupun berjangka (termin). Pada PT.Sinar Baja Hutama, proses penentuan harga jual masih berdasarkan perkiraan yaitu dengan menetapkan laba sebesar 10% sampai dengan 40% dari harga pokok produksi yang telah ditentukan. Sehingga dalam melakukan penawaran produk kepada pelanggan, perusahaan menetapkan 40% dari harga pokok produksi produk yang dipesan. Jika terjadi perundingan harga produk antara kedua pihak, perusahaan

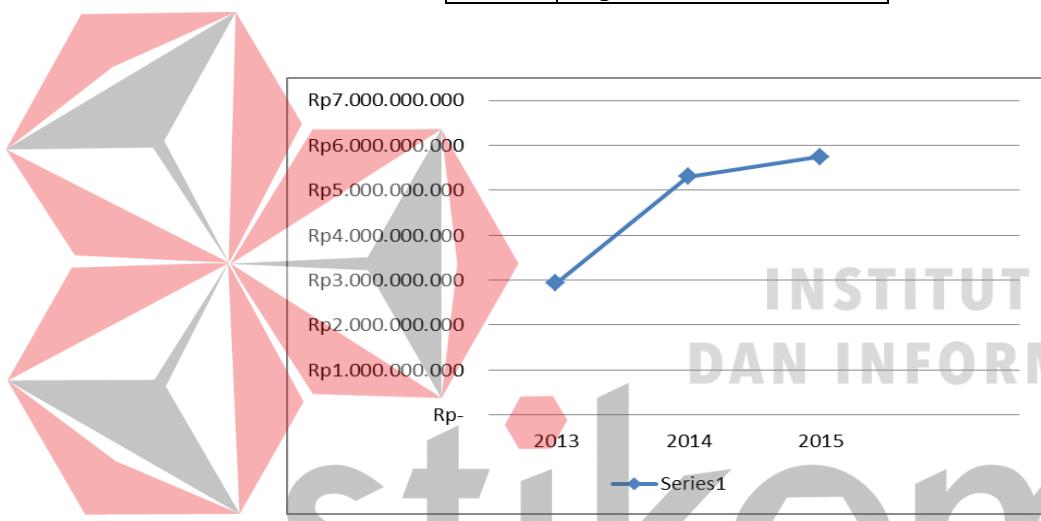
menetapkan laba paling sedikit sebesar 10%. Perhitungan laba tersebut meliputi laba yang diinginkan perusahaan dari setiap produk dan biaya administrasi dan penjualan. Untuk target pengembalian investasi (ROI), perusahaan belum memperhitungkannya ke dalam perhitungan harga jual produk. Padahal dari ROI tersebut, terdapat banyak biaya yang diinvestasikan perusahaan dalam aktiva yang digunakan untuk kegiatan produksi seharusnya masuk dalam perhitungan harga jual produk. Aktiva tersebut diantaranya yaitu tanah, bangunan, mesin bubut, mesin las, perawatan mesin, dan lain-lain.

Dari proses bisnis tersebut, terdapat permasalahan yang terjadi pada perusahaan saat ini. Dalam menetapkan harga jual produk, manager tidak melakukan identifikasi terhadap investasi pabrik. Padahal dari investasi tersebut, terdapat aktiva yang seharusnya dijadikan unsur perhitungan harga jual produk, misalnya tanah, bangunan, mesin bubut, mesin las, perawatan mesin, dan aktiva lain yang belum dimasukkan dalam perhitungan. Sehingga perusahaan akan kesulitan mengetahui nilai pasti invetasi yang telah dikeluarkan oleh perusahaan untuk kegiatan produksi. Jika hal tersebut terus dilakukan, perusahaan akan kesulitan dalam menentukan harga jual produk karena perhitungan yang digunakan tidak mampu menghasilkan perhitungan harga jual produk yang tepat. Dampaknya, apabila perusahaan menentukan harga jual yang tidak sesuai harga standar akan berpengaruh terhadap target pengembalian investasi dan laba bersih yang diterima oleh perusahaan. Dari data penjualan, terlihat bahwa terjadi ketidakstabilan kenaikan penjualan yang terjadi pada perusahaan. Meskipun penjualan mengalami kenaikan, tetapi perusahaan tidak mengetahui perkiraan laba bersih yang diperoleh pada setiap produknya dari investasi yang dimiliki

perusahaan. Selain itu perusahaan tidak mengetahui nilai *mark-up* yang didapat apakah mampu menutup biaya administrasi dan penjualan, dan memberikan ROI yang memadai bagi perusahaan.

Tabel 1. 1 Data penjualan PT. Sinar Baja Hutama

Data Penjualan 2013 - 2015	
Tahun	Total
2013	Rp 2.932.042.000
2014	Rp 5.308.987.000
2015	Rp 5.745.000.000



Gambar 1. 1 Grafik penjualan PT. Sinar Baja Hutama

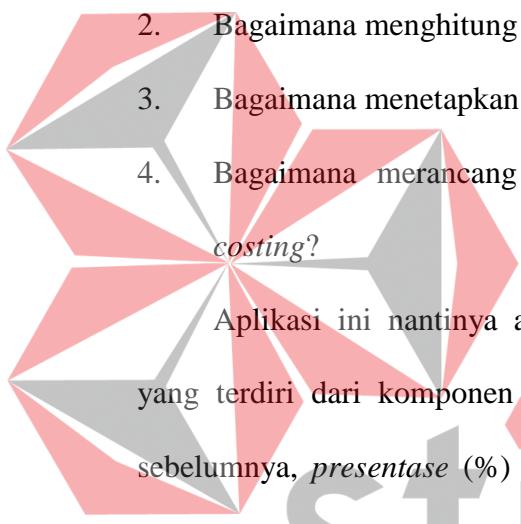
Berdasarkan permasalahan di atas, maka diusulkan “Aplikasi Penentuan Harga Jual Pada PT. Sinar Baja Hutama” yang mampu menghasilkan informasi harga jual produk, target pengembalian biaya investasi, dan nilai laba yang diharapkan. Dengan adanya aplikasi ini dapat membantu perusahaan dalam menentukan harga jual produk dengan perkiraan laba yang didapatkan berdasarkan tingkat pengembalian biaya investasi dari perhitungan *mark-up*. Sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan untuk menentukan harga jual yang sesuai berdasarkan harga standar.

## 1.2 Rumusan Masalah

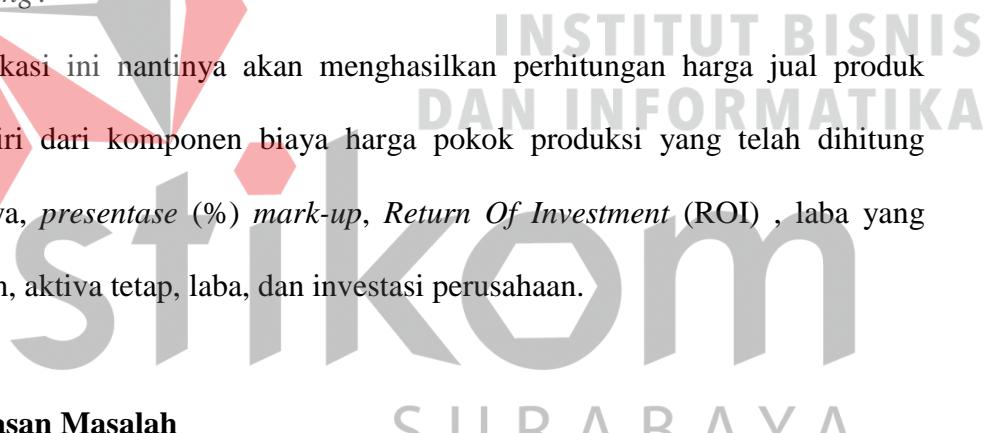
Berdasarkan latar belakang dari permasalahan diatas yang terjadi, dapat dirumuskan suatu permasalahan yaitu “Bagaimana merancang bangun aplikasi penentuan Harga Jual pada PT. Sinar Baja Hutama? ”.

Berdasarkan permasalahan tersebut, dapat diuraikan beberapa sub permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana menghitung *Return Of Investment* (ROI)?
2. Bagaimana menghitung laba yang diharapkan?
3. Bagaimana menetapkan harga jual?
4. Bagaimana merancang aplikasi penentuan harga jual berdasarkan *full-costing*?



Aplikasi ini nantinya akan menghasilkan perhitungan harga jual produk yang terdiri dari komponen biaya harga pokok produksi yang telah dihitung sebelumnya, *presentase (%) mark-up*, *Return Of Investment* (ROI) , laba yang diharapkan, aktiva tetap, laba, dan investasi perusahaan.



## 1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka ruang lingkup terfokus pada masalah yang akan dibahas yaitu mengenai segala hal yang berkaitan dengan pembuatan aplikasi penentuan harga jual pada PT. Sinar Baja Hutama, diantaranya mengenai :

1. Aplikasi ini berbasis dekstop dan hanya bisa digunakan pada PT. Sinar Baja Hutama.
2. Harga pokok produksi diperoleh dari perhitungan yang telah dihasilkan.

3. Data penjualan yang digunakan di antara tahun 2013 – 2015.
4. Metode yang digunakan menggunakan metode *full-costing*.

#### **1.4 Tujuan**

Tujuan dibuatnya aplikasi ini adalah menghasilkan sebuah penentuan harga jual produk berdasarkan *full-costing*.

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

Manfaat dari dibuatnya aplikasi ini adalah:

1. Data penentuan harga jual produk dapat digunakan untuk memperkirakan laba yang ditargetkan oleh perusahaan.
2. Menjadi dasar dalam rencana anggaran biaya (RAB) sebagai pengendalian biaya produksi.

#### **1.6 Sistematika Penulisan**

Penulisan tugas akhir yang berjudul “Rancang Bangun Aplikasi Penentuan Harga Jual Pada PT. Sinar Baja Hutama” sebagai berikut :

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini dikemukakan hal-hal yang menjadi latar belakang masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan, manfaat penelitian serta keterangan mengenai sistematika penulisan.

#### **BAB II LANDASAN TEORI**

Pada bab ini dibahas teori yang mendukung pokok pembahasan tugas akhir antara lain teori tentang perancangan, aplikasi, biaya,

harga jual, laba yang diharapkan, metode full costing, *System Development Life Cycle* (SDLC).

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Pada bab ini membahas mengenai teknik pengumpulan data, berupa identifikasi masalah yang ada serta penerapan metode *full costing*. Dan terdapat prosedur penelitian yaitu proses apa saja yang dibutuhkan dalam penentuan harga jual produk sehingga dapat menyelesaikan masalah yang ada.



### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini menjelaskan tentang inputan data yang dibutuhkan, proses dan juga output yang dihasilkan. ....

### **PENUTUP**

Pada bab ini dibahas mengenai kesimpulan dari pembuatan tugas akhir ini terkait dengan tujuan dan permasalahan yang ada, serta saran untuk pengembangan sistem dimasa mendatang.

