

**SISTEM INFORMASI MANAJEMEN DAN PENGAMBILAN  
KEPUTUSAN HARGA JUAL PADA PT. RAYA PADANG  
LANGKAT MEDAN**

**SKRIPSI**

**Oleh :**

**POSMAN PRIANTO  
NPM : 09 833 0016**



**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2014**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 21/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

**JUDUL : SISTEM INFORMASI MANAJEMEN DAN  
PENGAMBILAN KEPUTUSAN HARGA JUAL PADA PT.  
RAYA PADANG LANGKAT MEDAN**

**NAMA : POSMAN PRIANTO**

**NPM : 09 833 0016**

**JURUSAN : AKUNTANSI**

**Menyetujui :**

**Komisi Pembimbing**

**Pembimbing I**

**(Hj. Sari Bulan Tambunan, SE, MMA)**

**Pembimbing II**

**(Mhd. Idris Dalimunthe, SE, M. Si)**

**Mengetahui :**

**Ketua Jurusan**

**(Linda Lores, SE, M.Si)**

**Dekan**

**(Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, M.Ec)**

**Tanggal Lulus : Juni 2014**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 21/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber  
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area. Access From (repository.uma.ac.id)21/2/24

## ABSTRAK

PT. Raya Padang Langkat merupakan Perusahaan swasta yang bergerak dibidang perkebunan, industri dan dagang. Komoditi utama perusahaan ini adalah kelapa sawit dengan produk yang dihasilkan merupakan produk yang bersifat agraris. Terbentuknya PT. Raya Padang Langkat berdasarkan dasar hukum Hak Guna Usaha yang telah dikeluarkan oleh menteri pertanian dan Dirjen Agraria, dengan surat keputusan No. II/56/KA pada Tanggal 4 Agustus 1962. Dalam penelitian ini perumusan masalah yang dibuat penulis adalah apakah sistem informasi manajemen yang diterapkan berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan harga jual pada PT. Raya Padang Langkat.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah sistem informasi manajemen yang diterapkan berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan harga jual PT. Raya Padang langkat. Jenis data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Sumber data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis data deskriptif.

Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis bahwa proses pengambilan keputusan di PT. Raya Padang Langkat sudah baik, hal ini dikarenakan pihak manajemen selalu membuat alternatif dalam pengambilan keputusan. Informasi manajemen telah difungsikan dengan baik dan PT. Raya Padang Langkat menggunakan informasi biaya yang relevan atau sesuai dengan kebutuhan dalam proses pengambilan keputusan jangka panjang mengenai harga jual.

**Kata kunci : Sistem Informasi, Harga Jual**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya berupa kekuatan, pengetahuan, pengalaman dan kesempatan yang diberikan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Skripsi ini berjudul : **“Sistem Informasi Manajemen dan Pengambilan Keputusan Harga Jual pada PT. Raya Padang Langkat ”**

Yang disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Strata (S-1) jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi pada Universitas Medan Area.

Selama masa penulisan skripsi ini, penulis banyak menerima arahan, bantuan baik moral maupun material serta kerja sama dari berbagai pihak.

Menyadari akan hal tersebut, maka dengan segala ketulusan dan kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa yang telah Memberikan kekuatan, ketabahan, kesabaran serta kesehatan kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
2. Bapak Prof. Dr. H. A. Ya'kup Matondang, MA. Selaku Rektor Universitas Medan Area.
3. Bapak Prof. Dr. H. Sya'ad Affifudin , SE, MEc. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
4. Bapak Hery Syahrial, SE, MSi. Selaku wakil Dekan I Fakultas Ekonomi

5. Ibu Linda Lores, SE, MSi. Selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area dan Ketua Panitia Skripsi yang banyak memberikan pembelajaran.
6. Bapak M. Idris Dalimunthe, SE, MSi. Selaku Sekertaris Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
7. Bapak Drs. Zainal Abidin, MH. Selaku ketua dalam proses penyelesaian skripsi terimakasih atas bimbingan dan sarannya.
8. Ibu Hj. Sari Bulan Tambunan, SE, MMA. Selaku pembimbing I dan Bapak , M. Idris Dalimunthe, SE, MSi. Selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktunya untuk memeriksa dan memberikan masukan dan arahan selama penyusunan skripsi.
9. Bapak Ahmad Prayudi, SE, MM. Selaku wakil Dekan III dan Sekaligus menjadi sekretaris seminar outline skripsi saya dan senantiasa mendengar dan memberikan saran dan bantuan selama berada di Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
10. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area yang telah membimbing dan mendidik penulis selama masa perkuliahan, serta seluruh aktivis akademik Fakulta Ekonomi Universitas Medan Area.
11. Buat keluarga yang tercinta penulis sampaikan kepada Ayahanda, Suratman dan Ibunda tercinta, Siti Br. Sipahutar yang tercinta, serta Adik-adikku tersayang Payan Syahputra, Desi Mastaria, dan Aldi Josua terimakasih untuk setiap untaian doa yang selalu terucap bagi penulis disetiap ibadah,

untuk tiap tetes keringat yang mengalir tiap harinya, untuk tiap restu yang tak ternilai, sehingga penulis merasa ringan untuk melangkah.

12. Buat sahabat-sahabat terbaik ku dan seluruh kawan-kawan Jurusan Akuntansi 09 yang selalu memberikan bantuan dan supportnya kepadaku ade jan surya, hero revalino, kardiman sitanggang, indra kesuma
13. Buat seluruh rekan-rekan mahasiswa Universitas Medan Area tidak dapat disebutkan namanya satu persatu.
14. Kepada pihak PT. Raya Padang Langkat yang telah memberikan kemudahan dan fasilitas yang ada yang membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih penuh dengan kekurangan dan ketidaksempurnaan. Dengan kerendahan hati penulis selalu mengharapkan saran dan kritik yang sifatnya membangun. Akhir kata, penulis harapkan semoga skripsi ini mempunyai arti dan manfaat bagi pembaca, dan semoga Tuhan Yang Maha Esa selalu melimpahkan rahmat dan karunianya kepada kita semua. Amin.

Medan, April 2014

Penulis

**POSMAN PRIANTO**  
**09.833.0016**



## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>iv</b>
<b>DARTAR TABEL .....</b>	<b>v</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	2
C. Tujuan Penelitian .....	3
D. Manfaat Penelitian .....	3
<b>BAB II LANDASAN TEORITIS</b>	
A. Teori-teori .....	4
1. Pengertian dan Komponen Sistem Informasi Manajemen ....	4
2. Peran Sistem Informasi Manajemen .....	6
3. Manajemen Data .....	8
4. Faktor Penentu Harga Jual .....	13
5. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual ...	18
6. Proses Pengambilan Keputusan .....	21
7. Pengambilan Keputusan Manajemen.....	22

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian .....	27
B. Populasi dan Sampel .....	28
C. Defenisi Operasional .....	28
D. Jenis dan Sumber Data .....	29
E. Teknik Pengumpulan Data .....	29
F. Teknik Analisis Data .....	29

### **BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Hasil Penelitian .....	28
B. Pembahasan.....	48

### **BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan.....	52
B. Saran.....	53

### **DAFTAR PUSTAKA**



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Informasi dianggap sebagai salah satu faktor produksi dalam perusahaan, karena merupakan piranti penting yang dapat memecahkan berbagai bentuk ketidaktahuan dan ketidakpastian yang sering kali menjadi kendala dalam proses pengambilan keputusan. Oleh sebab itu, dibutuhkan suatu sistem informasi yang selain dapat melakukan semua pengolahan data juga dapat berfungsi sebagai alat bantu bagi manajemen dalam pengambilan keputusan. Gagasan informasi yang demikian itulah yang dikenal dengan sistem informasi manajemen.

Pengukuran efektivitas sistem informasi manajemen ini merupakan tugas yang kompleks karena adanya kesulitan dalam menelusuri dan mengukur pengaruh sistem informasi manajemen melalui faktor yang saling berhubungan. Oleh karena itu para peneliti di bidang sistem informasi manajemen membuat ukuran yang mewakili bagi penerapan sistem informasi manajemen, misalnya: kepuasan pengguna informasi (*user information satisfaction*), penggunaan sistem (*system usage*) dan nilai informasi (*information value*). Dengan berkembangannya aplikasi sistem informasi manajemen yang didukung oleh data yang akurat dan dapat mendukung kinerja perusahaan. Sistem informasi manajemen dapat membantu manajemen lebih cepat meningkatkan upaya akuntabilitas, efisiensi dan kinerja lainnya yang secara jangka panjang menjadi lebih ekonomis.

Dalam mendukung kegiatan operasional, PT. Raya Padang Langkat menggunakan sistem informasi yang terstruktur dan terkomputerisasi. Hal ini dilakukan untuk dapat mendukung fungsi-fungsi manajemen, mulai dari perumusan tujuan dan sasaran sampai evaluasi. PT. Raya Padang Langkat mengevaluasi program-program secara terus menerus untuk meningkatkan pertumbuhan perusahaan. Selain itu, naik turunnya harga bahan baku dan harga CPO mengharuskan manajemen perusahaan menggunakan sistem informasi yang dapat mendukung berbagai tindakan khususnya mengenai pengambilan keputusan yang sesuai dengan tujuan perusahaan termasuk pengambilan keputusan harga jual.

Oleh karena itu, dalam proses pengambilan keputusan yang tepat, sistem informasi manajemen mempunyai hubungan yang sangat erat. Jika terjadi kesalahan data, hasil sistem informasi manajemen akan salah dan keputusan yang diambil juga akan salah.

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti memilih judul **“Pengaruh Sistem Informasi Manajemen Terhadap Pengambilan Keputusan Harga Jual pada PT. Raya Padang Langkat”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Segala bentuk perusahaan, baik yang kegiatan operasinya kecil maupun besar sekalipun pasti akan mempunyai masalah. Tidak tertutup kemungkinan bagi instansi pemerintah dan swasta yang mempunyai masalah yang harus di atasi.

Masalah merupakan hal-hal yang menyimpang dari apa yang telah diatur sebelumnya dalam suatu organisasi.

Dalam hal ini peneliti akan merumuskan masalah, yaitu “Apakah sistem informasi manajemen yang diterapkan berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan harga jual pada PT. Raya Padang Langkat”.

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun yang menjadi tujuan penelitian adalah untuk menambah wawasan dan memperdalam pengetahuan mengenai sistem informasi manajemen dan pengambilan keputusan harga jual di perusahaan.

### **D. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian dari penulisan ini yaitu :

1. Peneliti, menambah wawasan dan memperdalam pengetahuan mengenai sistem informasi manajemen dan pengambilan keputusan harga jual di perusahaan.
2. Perusahaan, memberikan sumbangan pemikiran tentang kondisi penerapan sistem informasi manajemen dan pengambilan keputusan saat penelitian ini dan hal-hal yang perlu dibenahi pada masa yang akan datang.
3. Pembaca, untuk acuan dan referensi sistem informasi manajemen dan pengambilan keputusan khususnya bagi mereka yang tertarik melakukan penelitian dengan judul atau kasus yang sama.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORITIS**

#### **A. Teori-teori**

##### **1. Pengertian dan Komponen Sistem Informasi Manajemen**

###### **a. Pengertian Sistem Informasi Manajemen**

Menurut Anoraga (2005 : 303) “Sistem informasi manajemen adalah serangkaian subsistem informasi yang menyeluruh dan terkoordinasi dan secara rasional terpadu yang mampu mentransformasi keputusan-keputusan oleh para manajer sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan untuk dicapai”.

Menurut Syamsi (2006 : 14) “Sistem Informasi Manajemen adalah jaringan informasi yang dibutuhkan pimpinan dalam menjalankan tugasnya, terutama dalam mengambil keputusan”.

Dari pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa :

- 1) Sistem informasi manajemen adalah mengenai hal melaporkan informasi kepada orang yang tepat dalam suatu organisasi.
- 2) Dalam pengertian yang lebih luas, sistem informasi manajemen merupakan keseluruhan jalinan hubungan, jaringan lalu lintas keterangan-keterangan dalam organisasi mulai dari sumber-sumber yang melahirkan bahan-bahan keterangan melalui proses pengumpulan, pengolahan, penyimpanan sampai penyebaran keterangan dengan berbagai peralatan yang dapat memungkinkan para anggota melaksanakan tugas dengan sebaik-sebaiknya maupun

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 21/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)21/2/24

membantu para manajer membuat keputusan atau menjalankan tugas kepemimpinannya dengan baik.

## **b. Komponen Sistem Informasi Manajemen**

Suatu sistem terdiri dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi, artinya saling bekerjasama membentuk satu kesatuan. Komponen-komponen sistem tersebut dapat berupa suatu bentuk subsistem. Suatu subsistem memiliki sifat dari sistem yang menjalankan suatu fungsi tertentu dan mempengaruhi proses sistem secara keseluruhan. Menurut Tisnawati (2005:58), komponen-komponen sistem informasi manajemen digunakan untuk melengkapi suatu sistem pengoperasiannya yang terdiri dari perangkat keras, perangkat lunak, prosedur dan database.

- 1) Perangkat keras, yaitu perangkat bagi suatu sistem informasi terdiri dari komputer pusat pengolah, unit masukan keluaran, unit penyimpanan file dan lain sebagainya, peralatan penyimpanan data dan terminal masukan keluaran.
- 2) Perangkat Lunak, perangkat lunak dapat dibagi menjadi tiga jenis yaitu
  - a) Sistem perangkat lunak umum seperti sistem pengoperasian dan sistem manajemen data yang memungkinkan pengoperasian sistem komputer.
  - b) Aplikasi perangkat lunak umum, seperti model analisis dan keputusan.
  - c) Aplikasi perangkat lunak yang terdiri atas program yang secara spesifik dibuat untuk setiap aplikasi.
- 3) Database, yaitu file yang berisi program dan data yang dibuktikan dengan adanya media penyimpanan disket, hard disk, magnetic tape dan sebagainya.

File juga meliputi keluaran tercetak dan catatan lain diatas kertas, mikro film dan lain sebagainya.

- 4) Prosedur, merupakan komponen fisik karena prosedur disediakan dalam bentuk fisik seperti buku panduan dan instruksi. Tiga jenis prosedur yang dibutuhkan yaitu instruksi untuk pemakai, instruksi untuk penyiapan masukan dan instruksi pengoperasian untuk karyawan pusat komputer.

## 2. Peran Sistem Informasi Manajemen

Para pemimpin yang bertugas dibidang perencanaan ataupun yang menangani bidang pengawasan dalam rangkaian usaha mengambil keputusan yang baik dan cepat, dan selalu membutuhkan informasi untuk mendukung kelancaran tugas-tugasnya. Oleh sebab itu informasi baru dapat dikatakan berguna apabila mampu berfungsi membantu pimpinan dalam pengambilan keputusan, terlebih dalam bidang perencanaan dan pengawasan, juga dalam penentuan program kerja.

Peran sistem informasi manajemen dapat diuraikan dibawah ini:

- a. Sistem informasi manajemen sebagai Pembantu Dalam Pengambilan Keputusan.

Sebuah sistem informasi manajemen adalah sebuah sistem informasi yang melakukan semua pengolahan transaksi yang dibutuhkan serta memberikan dukungan informasi dan pengolahan untuk fungsi-fungsi manajemen dan pengambilan keputusan.

- b. Pengambilan keputusan merupakan salah satu peran dari para manajer di mana

UNIVERSITAS MEDAN AREA

..... sistem informasi manajemen dapat menolong dalam pengambilan keputusan ..... 21/2/24

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area  
Access From (Repository.uma.ac.id)21/2/24

melalui fungsi dan tugasnya. Kegiatan pengambilan keputusan adalah kegiatan yang kompleks, berdasarkan pengalaman banyak manajer yang berkecimpung dalam memecahkan masalah sehari-hari.

c. Sistem informasi manajemen sebagai Pendukung Fungsi Perencanaan dan Pengendalian.

Usaha mencapai tujuan bagi organisasi perusahaan adalah tercapainya tujuan perusahaan yang sesuai dengan perencanaan semula. Semua kegiatan dalam operasional akan selalu terlibat dalam proses perencanaan, baik itu perencanaan jangka pendek ataupun rencana jangka panjang. Sistem informasi manajemen sangat relevan bagi fungsi perencanaan. Perencanaan dan pengendalian yang dibantu dengan komputer memperlebar kemampuan manajemen untuk menyelenggarakan fungsi yang penting ini. Kedua fungsi sangat erat kaitannya. Tanpa ada perencanaan, pengendalian tidak akan ada. Sedangkan apabila ada perencanaan tetapi tidak ada pengendalian, maka rencana tersebut akan gagal.

d. Sistem informasi manajemen sebagai Penentuan Program Kerja.

Perincian dalam program kerja selalu didasarkan kepada mana yang harus didahulukan dan program mana yang dapat ditunda untuk sementara. Untuk menentukan skala prioritas kerja dengan tepat dibutuhkan data informasi tentang faktor tenaga kerja yang tersedia. Juga diperlukan informasi tepat tentang sumber pembiayaan, lokasi yang hendak dilaksanakan, sistem pelaporan sistem penilaian an umpan balik yang hendak dipergunakan,

keuntungan-keuntungan yang akan diperoleh dari hasil yang diharapkan.

### 3. Manajemen Data

#### a. Pengumpulan data

Pengumpulan data merupakan salah satu tahapan sangat penting dalam penelitian. Teknik pengumpulan data yang benar akan menghasilkan data yang memiliki kredibilitas tinggi, dan sebaliknya. Oleh karena itu, tahap ini tidak boleh salah dan harus dilakukan dengan cermat sesuai prosedur dan ciri-ciri penelitian kualitatif (sebagaimana telah dibahas pada materi sebelumnya). Sebab, kesalahan atau ketidaksempurnaan dalam metode pengumpulan data akan berakibat fatal, yakni berupa data yang tidak *credible*, sehingga hasil penelitiannya tidak bisa dipertanggungjawabkan. Hasil penelitian demikian sangat berbahaya, lebih-lebih jika dipakai sebagai dasar pertimbangan untuk mengambil kebijakan publik.

Penggunaan istilah data sebenarnya meminjam istilah yang lazim dipakai dalam metode penelitian kuantitatif yang biasanya berupa tabel angka. Namun, di dalam metode penelitian kualitatif yang dimaksudkan dengan data adalah segala informasi baik lisan maupun tulis, bahkan bisa berupa gambar atau foto, yang berkontribusi untuk menjawab masalah penelitian sebagaimana dinyatakan di dalam rumusan masalah atau fokus penelitian.

Di dalam metode penelitian kualitatif, lazimnya data dikumpulkan dengan beberapa teknik pengumpulan data kualitatif yaitu : 1) Wawancara; 2) Observasi; dan 3) Dokumentasi

Sebelum masing-masing teknik tersebut diuraikan secara rinci, perlu ditegaskan di sini bahwa hal sangat penting yang harus dipahami oleh setiap

peneliti adalah alasan mengapa masing-masing teknik tersebut dipakai, untuk

memperoleh informasi apa, dan pada bagian fokus masalah mana yang memerlukan teknik wawancara, mana yang memerlukan teknik observasi, mana yang harus kedua-duanya dilakukan dan seterusnya. Pilihan teknik sangat tergantung pada jenis informasi yang diperoleh.

### 1) Wawancara

Wawancara ialah proses komunikasi atau interaksi untuk mengumpulkan informasi dengan cara tanya jawab antara peneliti dengan informan. Menurut Yunus (2010 : 358) Agar wawancara efektif, maka terdapat berapa tahapan yang harus dilalui, yakni :

- “a) Mengenalkan diri
- b) Menjelaskan maksud kedatangan
- c) Menjelaskan materi wawancara dan
- d) Mengajukan pertanyaan.”

Selain itu, agar informasi dapat menyampaikan informasi yang komprehensif sebagaimana diharapkan peneliti, maka berdasarkan pengalaman setidaknya terdapat dua jenis wawancara, yakni :

- a) Wawancara mendalam (*in-depth interview*), di mana peneliti menggali informasi secara mendalam dengan cara terlibat langsung dengan kehidupan informan dan bertanya jawab secara bebas tanpa pedoman pertanyaan yang disiapkan sebelumnya sehingga suasana hidupnya, dan dilakukan berulang.
- b) Wawancara terarah (*guided interview*) di mana peneliti menanyakan kepada informan hal-hal yang telah disiapkan sebelumnya. Berbeda dengan

Wawancara mendalam, wawancara terarah memiliki kelemahan, yakni

suasana tidak hidup, karena peneliti terikat dengan pertanyaan yang telah disiapkan sebelumnya. Sering terjadi pewawancara atau peneliti lebih memperhatikan daftar pertanyaan yang diajukan daripada bertatap muka dengan informan, sehingga suasana terasa kaku.

Dalam praktik sering juga terjadi jawaban informan tidak jelas atau kurang memuaskan. Jika ini terjadi, maka peneliti bisa mengajukan pertanyaan lagi secara lebih spesifik. Selain kurang jelas, ditemui pula informan menjawab tidak tahu. Jika terjadi jawaban tidak tahu, maka peneliti harus berhati-hati dan tidak lekas-lekas pindah ke pertanyaan lain". Sebab, makna tidak tahu mengandung beberapa arti, yaitu :

- a) Informan memang tidak mengerti pertanyaan peneliti, sehingga untuk menghindari jawaban tidak mengerti, dia menjawab tidak tahu.
- b) Informan sebenarnya sedang berpikir memberikan jawaban, tetapi karena suasana tidak nyaman dia menjawab tidak tahu.
- c) Pertanyaannya bersifat personal yang mengganggu privasi informan, sehingga jawaban tidak tahu dianggap lebih aman.
- d) Informan memang betul-betul tidak tahu jawaban atas pertanyaan yang diajukan. Karena itu, jawaban tidak tahu merupakan jawaban yang benar dan sungguh yang perlu dipertimbangkan oleh peneliti.

## 2) Observasi

Selain wawancara, observasi juga merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang sangat lazim dalam metode penelitian kualitatif.

Observasi hakikatnya merupakan kegiatan dengan menggunakan pancaindera,

bisa penglihatan, penciuman, pendengaran, untuk memperoleh informasi yang diperlukan untuk menjawab masalah penelitian. Hasil observasi berupa aktivitas, kejadian, peristiwa, objek, kondisi atau suasana tertentu, dan perasaan emosi seseorang. Observasi dilakukan untuk memperoleh gambaran riil suatu peristiwa atau kejadian untuk menjawab pertanyaan penelitian.

Menurut Bugin (2007 : 115-117) mengemukakan beberapa bentuk observasi, yaitu :

- a) Observasi partisipasi.
- b) Observasi tidak terstruktur dan
- c) Observasi kelompok.

Berikut penjelasannya :

- a) Observasi partisipasi adalah (participant observation) adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan dan penginderaan di mana peneliti terlibat dalam keseharian informan.
- b) Observasi tidak terstruktur ialah pengamatan yang dilakukan tanpa menggunakan pedoman observasi, sehingga peneliti mengembangkan pengamatannya berdasarkan perkembangan yang terjadi di lapangan.
- c) Observasi kelompok ialah pengamatan yang dilakukan oleh sekelompok tim peneliti terhadap sebuah isu yang diangkat menjadi objek penelitian.

### 3) Dokumen

Selain melalui wawancara dan observasi, informasi juga bisa diperoleh

lewat fakta yang tersimpan dalam bentuk surat, catatan harian, arsip foto, hasil

rapat, cenderamata, jurnal kegiatan dan sebagainya. Data berupa dokumen seperti ini bisa dipakai untuk menggali informasi yang terjadi di masa silam. Peneliti perlu memiliki kepekaan teoretik untuk memaknai semua dokumen tersebut sehingga tidak sekadar barang yang tidak bermakna.

## **b. Pengolahan Data**

Pengolahan data adalah serangkaian operasi atas informasi yang direncanakan guna mencapai hasil yang diinginkan. Dengan kata lain, pengolahan data merupakan suatu proses atau langkah yang dilakukan dengan suatu sarana yang memungkinkan untuk membuat suatu data atau mengubah suatu data dapat digunakan untuk tujuan tertentu. Dalam artian ini, pengolahan data dapat dilakukan dengan sarana computer maupun manual.

Sebuah database harus disimpan dan diproses/diolah dalam suatu bentuk yang dapat dimanfaatkan oleh manajer. Data biasanya disimpan dalam disket atau hard disk computer. Data tersebut dapat dimuat oleh computer untuk memudahkan pengaksesan oleh pemakainya.

Data Sistem Informasi Manajemen haruslah data terbaru, oleh karena itu database perlu diperbaharui. Operator computer atau programer dapat memperbaharui database secara manual dengan memasukkan disket yang sesuai ke dalam computer, dan kemudian melakukan perubahan data lama dengan yang baru.

Sekali data disimpan dalam Sistem Informasi Manajemen, manajer dapat menggunakan data untuk mengambil keputusan. Beberapa data dapat digunakan

dalam bentuk sebagainya adanya dia disimpan. Tetapi seringkali data tersebut

harus diproses agar sesuai dengan kebutuhan informasi manajer. Pemrosesan data meliputi memindahkan data mentah secara mekanik ke dalam bentuk-bentuk informasi tertentu.

### c. Penyajian Informasi Kepada Manajer

Data yang telah diproses harus dimasukkan dalam suatu bentuk yang bermanfaat bagi manajer. Informasi verbal dapat disajikan dengan format teks dalam bentuk laporan, garis besar, daftar, artikel, atau buku. Informasi angka dapat menampilkan grafik-grafik angka tersebut. Grafik computer yang bias digunakan adalah diagram batang, diagram lingkaran, diagram garis dan grafik.

## 4. Faktor Penentu Harga Jual

### a. Pengertian Harga Jual

Salah satu keputusan yang sulit dihadapi suatu perusahaan adalah menetapkan harga. Meskipun cara penetapan harga yang dipakai sama bagi setiap perusahaan yaitu didasarkan pada biaya, persaingan, permintaan, dan laba. Tetapi kombinasi optimal dari faktor-faktor tersebut berbeda sesuai dengan sifat produk, pasarnya, dan tujuan perusahaan. Menurut Ricky dan Ebert (2006 ; 25) mengemukakan bahwa: “Penetapan harga jual adalah proses penentuan apa yang akan diterima suatu perusahaan dalam penjualan produknya”.

Perusahaan melakukan penetapan harga dengan berbagai cara. Pada perusahaan-perusahaan kecil harga biasanya ditetapkan oleh manajemen puncak bukannya oleh bagian pemasaran. Sedangkan pada perusahaan-perusahaan besar

perusahaan yang ditangani oleh manajer divisi dan lini produk. Bahkan

disini manajemen puncak juga menetapkan tujuan dan kebijakan umum penetapan harga serta memberikan persetujuan atas usulan harga dari manajemen dibawahnya.

Mulyadi (2008 ; 79) menyatakan bahwa: “Pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah Mark-up. Selain itu Hansen & Mowen (2009 ; 22) mengemukakan bahwa “Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan”.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan, karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang, dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen. Boyd, Walker, dan Laurreche (2008 ; 33) yang menyatakan bahwa : “Ada sejumlah cara dalam menetapkan harga, tetapi cara apapun yang digunakan seharusnya memperhitungkan faktor-faktor situasional”. Faktor-faktor itu meliputi:

- 1) Strategi perusahaan dan komponen-komponen lain didalam bauran pemasaran.



- 2) Perluasan produk sedemikian rupa sehingga produk dipandang berbeda dari produk-produk lain yang bersaing dalam mutu atau tingkat pelayanan konsumen.
- 3) Biaya dan harga pesaing.
- 4) Ketersediaan dan harga dari produk pengganti.

Menurut Sudarsono (2007 ; 11) bahwa Dalam menetapkan harga jual perlu dipertimbangkan beberapa hal, antara lain :

- a harga pokok jual barang
- b harga barang sejenis
- c daya beli masyarakat
- d jangka waktu perputaran modal
- e peraturan-peraturan dan sebagainya.

Faktor-faktor tersebut merupakan faktor-faktor objektif. Artinya pendapatan pribadi pengusaha atau pedagang tidak ikut berperan, atau kalau pun ada hanya kecil sekali. Faktor-faktor objektif ini kadang-kadang tidak cukup kuat untuk dipakai sebagai dasar penentuan harga, sehingga ada faktor-faktor pertimbangan subyektif (ucupneptune).

Seperti dipaparkan oleh Mulyadi (2008 ; 60) bahwa :

$$\text{“Harga jual} = \text{Biaya penuh (full cost) + Laba memadai yang diharapkan”}.$$

Pada prinsipnya rumus penentuan harga jual adalah seperti yang dipaparkan oleh Mulyadi (2008 ; 354) adalah sebagai berikut:

$$\text{“Harga jual} = \text{Biaya produksi + Biaya non produksi + Laba yang diharapkan”}.$$

Dari rumus penentuan harga jual diatas, penulis dapat merumuskan tujuan pokok penentuan harga jual adalah sebagai berikut:

- 1) Mencapai target penjualan (Return on investment).
- 2) Memaksimalkan laba.
- 3) Meningkatkan penjualan dan mempertahankan atau memperluas pangsa pasar
- 4) Menstabilisasikan harga.

### **b. Penetapan Harga Jual**

Penetapan harga jual merupakan masalah yang rumit sehingga memerlukan kerja sama dan koordinasi dari ahli statistik, pemasaran, teknik industri, dan akuntansi karena harga jual sulit dipastikan dan ditetapkan dalam waktu yang lama atau harga jual tersebut selalu berubah sewaktu-waktu. Penetapan harga jual memerlukan banyak faktor, yang sebagian diantaranya tidak dapat diukur atau tidak dapat dikendalikan misalnya citra masyarakat dan peraturan pemerintah. Penetapan harga jual yang salah sering berakibat fatal pada masalah keuangan perusahaan dan akan mempengaruhi kontinuitas usaha perusahaan. Misalnya kerugian yang terus menerus atau menimbunnya produksi di gudang karena macetnya pasaran yaitu karena terlalu banyak pesaing sehingga produk yang dipasarkan kurang laku di pasaran atau kualitas dari produk tersebut kurang baik dari produk pesaing.

Kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka waktu panjang tergantung pada keputusan harga jual ini. Harga jual yang ditetapkan harus mampu menutupi semua biaya dan menghasilkan laba jangka panjang sehingga dapat memberikan

return yang wajar bagi perusahaan serta mempertahankan dan mengembangkan perusahaan.

### c. Kebijakan penentuan Harga

Kebijakan penetapan harga jual merupakan pernyataan sikap manajemen terhadap penetapan harga jual. Dalam hal ini, manajemen tidak menetapkan harga jual tetapi menetapkan faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dan aturan dasar yang perlu diikuti dalam penetapan harga jual.

Menurut Alma (2008 ; 226) mengemukakan tentang pengertian dari kebijakan penetapan harga jual sebagai berikut : “Kebijakan penetapan harga jual adalah suatu keputusan mengenai harga-harga yang akan diikuti untuk suatu jangka waktu tertentu yaitu dengan maksud untuk mengikuti perkembangan pasar”.

Berdasarkan pengertian diatas, maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa kebijakan penetapan harga jual adalah suatu keputusan tentang harga yang akan ditetapkan di pasar dalam jangka waktu tertentu yang harus selalu mengikuti perkembangan yang terjadi di pasar.

### d. Keputusan Penetapan Harga Jual

Keputusan penetapan harga jual merupakan penetapan harga jual produk atau jasa suatu perusahaan yang pada umumnya dibuat untuk jangka pendek.

Keputusan ini diperoleh dari kebijaksanaan penetapan harga jual, pemanfaatan

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 21/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)21/2/24

Menurut Afif (2009 ; 131) dalam ada tiga faktor dasar pembatasan dalam keputusan penetapan harga jual adalah sebagai berikut :

- a. Harga dasar atau harga minimal yang dibatasi oleh harga pokok produk.
- b. Harga plafon atau harga maksimal yang dibatasi oleh harga pesaing dari produk serupa.
- c. Kemampuan pelanggan untuk membayar.

Berdasarkan tiga faktor pembatas dalam keputusan penetapan harga jual, maka dapat disimpulkan bahwa diantara harga dasar dan harga plafon untuk setiap produk terdapat harga optimum yang merupakan fungsi dari permintaan produk dan kemampuan pelanggan untuk membayar. Keputusan penetapan harga berdampak besar terhadap sejumlah kelompok masyarakat atau pihak-pihak yang berkepentingan antara lain: konsumen, karyawan, masyarakat, dan pesaing.

## **5. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual**

Penentuan harga jual merupakan masalah yang kompleks, karena penetapan dari harga jual memerlukan pertimbangan dari berbagai faktor baik faktor internal maupun faktor eksternal perusahaan. Faktor internal perusahaan diantaranya biaya-biaya lain yang relevan, laba yang diinginkan, tujuan perusahaan, dan lain sebagainya. Sedangkan faktor eksternal perusahaan diantaranya persaingan, luasnya pasar, kebijakan pemerintah, dan lain sebagainya.

Menurut Ahmad (2005 ;142) faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual adalah:

- b. Situasi pasar: meliputi konsumen, sifat biaya, dan operasi.
- c. Biaya produksi dan operasi.

Adapun penjelasan dari kutipan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi dalam penetapan harga jual diatas adalah sebagai berikut:

### **Tujuan Perusahaan**

Tujuan perusahaan merupakan faktor utama yang mempengaruhi dalam penetapan harga jual, karena tujuan perusahaan adalah untuk mendapatkan laba. Apabila ada kesalahan dalam penetapan harga jual dapat mengakibatkan kegagalan perusahaan dalam menjual produknya dan pada akhirnya tujuan perusahaan tidak akan tercapai atau perusahaan tidak akan mendapatkan laba.

### **Situasi Pasar**

Situasi pasar merupakan faktor yang mempunyai pengaruh penting dalam menentukan harga jual suatu produk, karena situasi pasar ini meliputi konsumen, sifat biaya dan operasi. Dimana konsumen berupaya keras dalam menawarkan harga pada produsen dengan harga yang rendah, sedangkan produk tersebut dijual dengan harga tinggi. Hal ini bisa berpengaruh terhadap situasi pasar yang tidak menentu karena harga tidak seimbang.

### **Biaya produksi dan operasi**

Adalah biaya yang dikeluarkan untuk membuat barang dan biaya produk tersebut bisa sampai ketangan konsumen. Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi dalam penetapan harga jual harus diperhatikan dan dipertimbangkan menurut aturan dasar yang

diikuti dalam penetapan harga jual produk atau jasa, sehingga perusahaan tidak

akan mengalami kegagalan dalam menjual produknya dan pada akhirnya tujuan perusahaan tercapai. Banyak faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual, baik dipandang dari barang yang akan dijual atau pasarannya dan biaya untuk membuat barang tersebut.

Menurut Machfud (2007 ; 249) faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual adalah sebagai berikut :

- a. Faktor laba yang diinginkan
- b. Faktor produk atau penjualan produk tersebut
- c. Faktor biaya dan produk tersebut
- d. Faktor di luar perusahaan (konsumen).

Adapun penjelasan dari kutipan diatas mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi dalam penetapan harga jual adalah sebagai berikut:

#### **Faktor laba yang diinginkan**

- Apakah pengembalian modal (return on capital) sudah mencukupi.
- Berapa laba yang dibutuhkan untuk membayar deviden.
- Berapa laba yang dibutuhkan untuk perluasan.
- Berapa trend penjualan yang diinginkan.

#### **Faktor produk atau penjualan produk tersebut**

- Apakah volume penjualan tersebut bisa direalisasikan.
- Apakah ada diskriminasi.
- Apakah ada kapasitas menganggur.
- Apakah harga tersebut logis untuk diterapkan.

### **Faktor biaya dan produk tersebut**

- Apakah biaya variable dan biaya tetapnya tinggi.
- Apakah harga tersebut adalah harga pertama.
- Apakah penggunaan modal sudah efektif.
- Apakah ada biaya bersama karena ada produk campuran.

### **Faktor di luar perusahaan (konsumen)**

- Apakah permintaan terhadap produk tersebut elastisitas atau inelastisitas
- Siapa langganan yang akan dicapai
- Apakah produk dipasar homogen atau heterogen
- Persaingan tajam atau tidak.

## **6. Proses Pengambilan Keputusan**

Banyak manajer yang bergantung pada metode penyelesaian masalah secara informal. Percaya pada tradisi menyebabkan para manajer mengambil keputusan yang sama dengan keputusan terdahulu untuk masalah atau kesempatan yang sama, meminta saran kepada yang berwenang dan mengambil keputusan berdasarkan saran seorang ahli atau manajer tingkat yang lebih tinggi. Manajer yang memakai pendekatan rasional, cerdas dan sistematis akan mencapai solusi lebih baik.

Pembuatan keputusan adalah kegiatan kunci kegiatan manajer yang memainkan peranan penting, terutama bila manajer melaksanakan fungsi perencanaan yang menyangkut keputusan-keputusan yang sangat penting dan

Pengambilan keputusan menggambarkan proses yang digunakan untuk memilih suatu tindakan sebagai cara pemecah masalah. Menurut Helga (2006 ; 17) membedakan pengambilan keputusan dari penentuan pilihan (*Choice Making*) dan dari pemecahan masalah (*Problem Solving*).

Menurut Helga (2006 ; 17) langkah-langkah dalam pengambilan keputusan adalah :

- a. Pemecahan dan perumusan masalah
- b. Pengumpulan dan analisa data yang relevan
- c. Pemilihan alternatif yang ada
- d. Komunikasi dan pelaksanaan keputusan
- e. Langkah lanjutan dan umpan balik hasil keputusan.

## **7. Pengambilan Keputusan Manajemen**

Banyak manajer yang bergantung pada metode penyelesaian masalah secara informal. Percaya pada tradisi menyebabkan para manajer mengambil keputusan yang sama dengan keputusan terdahulu untuk masalah atau kesempatan yang sama, meminta saran kepada yang berwenang dan mengambil keputusan berdasarkan saran seorang ahli atau manajer tingkat yang lebih tinggi. Manajer yang memakai pendekatan rasional, cerdas dan sistematis akan mencapai solusi lebih baik.

Pembuatan keputusan adalah kegiatan kunci kegiatan manajer yang memainkan peranan penting, terutama bila manajer melaksanakan fungsi

perencanaan yang menyangkut keputusan-keputusan yang sangat penting dan jangka waktu yang panjang.

Pengambilan keputusan menggambarkan proses yang digunakan untuk memilih suatu tindakan sebagai cara pemecah masalah. Menurut Helga (2006 ; 17) membedakan pengambilan keputusan dari penentuan pilihan (*Choice Making*) dan dari pemecahan masalah (*Problem Solving*).

Menurut Helga (2006 ; 17) langkah-langkah dalam pengambilan keputusan adalah :

- f. Pemecahan dan perumusan masalah
- g. Pengumpulan dan analisa data yang relevan
- h. Pemilihan alternatif yang ada
- i. Komunikasi dan pelaksanaan keputusan
- j. Langkah lanjutan dan umpan balik hasil keputusan.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis, Tempat dan waktu Penelitian

##### 1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah menggunakan penelitian deskriptif. Menurut Sugiyono (2008 : 11) penelitian deskriptif adalah suatu metode dengan terlebih dahulu mengumpulkan data, menyusun data, mengolah data, dan mengelompokkannya sehingga diperoleh gambaran yang jelas mengenai masalah yang diteliti”.

##### 2. Lokasi Penelitian

Penelitian berlokasi di PT. Raya Padang Langkat yang bertempat di Jalan Ir. H. Juanda Medan.

##### 3. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini direncanakan empat bulan dimulai dari bulan Juni 2013 sampai dengan bulan September 2013. untuk lebih jelasnya disajikan tabel waktu penelitian pada tabel berikut ini :

**Tabel 3.1. Rencana Waktu Penelitian**

No	Keterangan	Tahun 2012															
		Juni				Juli				Agustus				September			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
1	Pra Riset	■	■	■	■												
2	Pengajuan Judul		■	■	■												
3	Pembuatan dan Bimbingan Proposal			■	■	■	■	■	■								
4	Seminar Proposal											■	■				
5	Pengumpulan Data													■	■	■	■
6	Penyusunan dan Bimbingan Skripsi															■	■
7	Pengajuan Sidang dan Meja Hijau															■	■

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 21/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)21/2/24

#### **D. Jenis dan Sumber Data**

Data yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian adalah data kualitatif. Sumber data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh dari seluruh responden pada lokasi penelitian, melalui pengamatan, wawancara dan pengisian kuisisioner. Sedangkan data sekunder merupakan data penelitian yang antara lain berupa bukti-bukti referensi majalah-majalah, brosur dan dokumen-dokumen lain yang berhubungan dengan pembahasan.

#### **E. Teknik Pengumpulan data**

Adapun teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Wawancara adalah suatu cara untuk mendapatkan data dengan jalan mewawancarai langsung pihak yang berwenang dilingkungan PT. Raya Padang Langkat.
2. Dokumentasi, yaitu mengumpulkan dokumen-dokumen dan catatan perusahaan yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti.

#### **F. Teknik Analisis data**

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah tehnik analisis data deskriptif. Pada metode deskriptif ini analisa dilakukan dengan cara menganalisis, menafsirkan dan meginterpretasikan data sehingga dapat

UNIVERSITAS MEDAN AREA permasalahan yang diteliti yaitu sistem informasi

manajemen. Sistem informasi manajemen dipergunakan untuk mengumpulkan informasi yang dibutuhkan. Informasi tersebut akan dipergunakan untuk menetapkan suatu kebijakan baik dalam pembelian bahan baku dan proses produksi serta khususnya penetapan harga jual produk PT. Raya Padang Langkat.



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

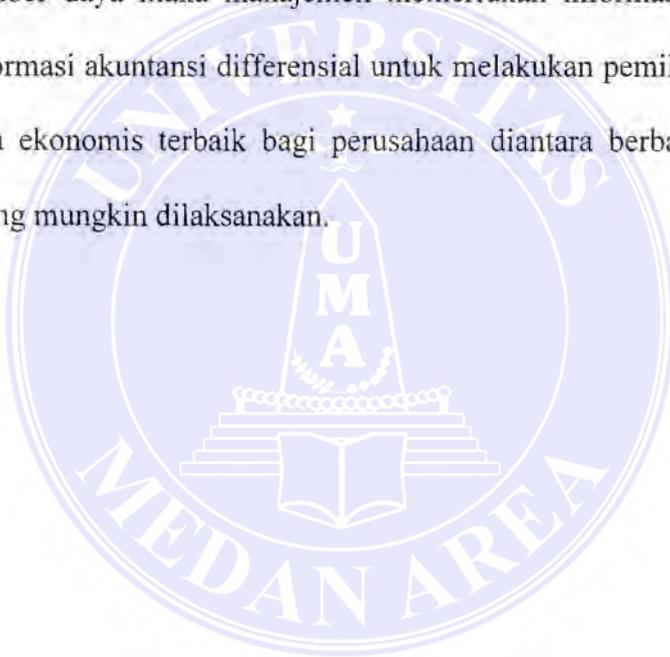
Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis terhadap peranan informasi manajemen dalam proses pengambilan keputusan harga jual di PT. Raya Padang Langkat maka penulis mengambil kesimpulan : sebagai berikut :

1. Proses pengambilan keputusan di PT. Raya Padang Langkat sudah baik, hal ini dikarenakan pihak manajemen selalu membuat alternatif dalam pengambilan keputusan.
2. Informasi manajemen telah difungsikan dengan baik dalam pengambilan keputusan harga jual di PT. Raya Padang Langkat
3. PT. Raya Padang Langkat menggunakan informasi biaya yang relevan atau sesuai dengan kebutuhan dalam proses pengambilan keputusan jangka panjang mengenai harga jual . Beberapa kelemahan yang ditemukan dalam penelitian yaitu :
  - a. Prediksi biaya relevan yang dibuat hanya didasarkan pada prediksi biaya masa depan tanpa memperhitungkan prediksi biaya tahun lalu sehingga prediksi biaya relevan tidak tepat.
  - b. Kesalahan menetapkan jumlah sumber daya ekonomi yang akan dialokasikan kepada program- program tertentu pada masa yang akan datang dapat mengakibatkan pemilihan program yang akan dilaksanakan

## B. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka penulis memberikan saran yang mungkin berguna bagi pengembangan PT. Raya Padang Langkat yaitu :

1. Penentuan biaya relevan harus didasarkan pada prediksi biaya masa depan dan informasi masa lalu untuk mengambil keputusan harga jual suatu produk
2. Dalam proses perencanaan jangka panjang dimana manajemen merencanakan alokasi sumber daya maka manajemen memerlukan informasi manajemen melalui informasi akuntansi differensial untuk melakukan pemilihan program yang secara ekonomis terbaik bagi perusahaan diantara berbagai alternatif program yang mungkin dilaksanakan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, Panji, 2005, **Prilaku Keorganisasian**, Cetakan Pertama, Penerbit Pustaka Jaya, Jakarta.
- Budi, Untung, 2005, **Kredit Perbankan di Indonesia**, Edisi Revisi, Penerbit Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Bugin, M. Burhan, 2007, **Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya**, Penerbit Kencana Prenada Media Group, Jakarta.
- Dendawijaya, Lukman, 2005, **Manajemen Perbankan**, Edisi Revisi, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Gup, Benton E and Kolari, James W. 2005. *Commercial Banking*. John Wiley and Sons. USA.
- Helga, Drummond, 2006, **Pengambilan Keputusan Yang Efektif (*Effective Decision Making*)**, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Kasmir. 2008. **Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya**. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- \_\_\_\_\_. 2005, **Pemasaran Bank**, Penerbit PT Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Kuncoro, Mudrajad dan Suhaedjono. 2002. **Manajemen Perbankan**. BPFE. Yogyakarta.
- Rivai, Veithzal, 2007, **Credit Management Handbook**, Penerbit Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Siamat, Dahlan. 2004. **Manajemen Lembaga Keuangan**. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Simorangkir, 2005, **Seluk Beluk Bank Komersial**, Cetakan k-5, Penerbit Aksara Persada Indonesia, Jakarta
- Sugiyono, 2008, **Statistik Untuk Penelitian**, Alfa Beta, Jakarta.
- Syamsi, Ibnu, 2006, **Pokok-Pokok Organisasi dan Manajemen**, Penerbit Bina Aksara, Jakarta.
- Yunus, Hadi Sabari, 2010, **Metodologi Penelitian Wilayah Kontemporer**. Penerbit Pustaka Pelajar, Yogyakarta.