

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perhitungan harga jual barang atau jasa merupakan suatu fungsi manajer yang penting. Keputusan perhitungan harga jual sulit dianalisis sebab banyak faktor yang saling berinteraksi dan berpengaruh terhadap keputusan tersebut.

Penentuan biaya produksi sangat berpengaruh terhadap harga jual terhadap produk nantinya. Apabila biaya produksi besar tentunya harga jual tersebut juga harus tinggi untuk mendapatkan laba yang diharapkan. Hal ini ditegaskan oleh Mulyadi (2001:360) "Harga jual suatu produk merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam mengolah produk tersebut. Jika salah satu produk terjual lebih tinggi daripada produk yang lain, hal ini karena biaya yang dikeluarkan untuk produk tersebut lebih banyak dibandingkan dengan produk lain".

Demikian pula halnya dengan PT Kharisma Kania Graha Medan, perusahaan swasta nasional yang bergerak di bidang perumahan untuk berbagai tipe, baik besar maupun menengah. Perusahaan dalam menetapkan harga untuk masing-masing tipe perumahan yang ditawarkan kepada konsumen, harus menetapkan harga yang sesuai sebab jangka waktu pembayaran yang relatif lama dan berjangka panjang sehingga masalah perhitungan harga jual perumahan untuk masing-masing tipe perumahan merupakan masalah yang sangat serius dan membutuhkan penanganan yang baik dari masing-masing bagian yang ada dalam perusahaan.

Masalah yang sering terjadi pada PT Kharisma Kania Graha Medan, dalam menetapkan harga, perusahaan hanya berorientasi kepada faktor biaya yang dikeluarkan sehingga perhitungan harga jual dalam perusahaan sering mengalami perubahan harga sewaktu-waktu. Semakin tinggi biaya produksi yang dikorbankan tentunya akan semakin tinggi pula harga jual yang ditentukan oleh perusahaan. Begitu juga dengan permintaan rumah oleh konsumen dimana rumah merupakan salah satu kebutuhan primer yang secara nyata tidak akan pernah mencapai titik jenuh dalam permintaannya. Perubahan harga yang terjadi akan mengakibatkan perubahan jumlah rumah yang diminta. Hal ini disebabkan oleh rendahnya daya beli masyarakat, apalagi adanya perusahaan lain yang juga bergerak di bidang yang sama yang menjadi kompetitor PT Kharisma Kania Graha Medan.

Berdasarkan data yang diperoleh untuk perumahan tipe 45/98 pada PT Kharisma Kania Graha Medan, yang sering melakukan perubahan mendasar pada perhitungan harga jual tipe 45/98 pada Johor Luxurious Villas adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1
Perkembangan Harga Jual tipe 45/98

Tipe	Harga Jual
45/98 (Desember 2007)	176.750.000
45/98 (April 2008)	181.250.000
45/98 (Juli 2008)	186.150.000
45/98 (Oktober 2008)	190.312.500
45/98 (Maret 2009)	214.125.000

Sumber : PT Kharisma Kania Graha, 2009