

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 LATAR BELAKANG MASALAH**

Pada era kemajuan teknologi informasi yang semakin canggih sekarang ini, teknologi komputer dan sistem informasi memiliki pengaruh yang sangat penting dalam kehidupan dan dalam dunia usaha. Perkembangan kegiatan-kegiatan usaha di Indonesia sekarang ini, semakin hari terus mengalami peningkatan. Seiring dengan perkembangan tersebut, persaingan dalam dunia usaha pun semakin ketat. Dalam usaha produksi, diperlukan suatu perhitungan untuk mengetahui biaya produksi maupun biaya non produksi yang terjadi. Sehingga pada saat penentuan harga jual, kerugian dapat dihindari seminimal mungkin.

Harga jual sangatlah penting dikarenakan harga jual sangat berpengaruh terhadap siklus hidup dari suatu usaha. Harga jual yang lebih rendah dari biaya akan mengakibatkan kerugian bagi usaha yang dijalankan. Kerugian yang timbul akibat harga jual dibawah biaya maka dalam jangka waktu tertentu akan mengganggu pertumbuhan usaha yang dijalankan.

Menentukan harga jual sering memusingkan pengusaha. Padahal harga jual penting dan menyumbang keberhasilan usaha. Selain berpengaruh terhadap profit, juga terhadap daya saing atas kompetitor. Banyak metode untuk menentukan harga jual. Yakni pendekatan biaya, dan pendekatan pasar atau pesaing.

Dengan metode yang pertama, harga jual ditetapkan melalui biaya-biaya produksi dan menambahkan persentasi tertentu sebagai laba. Ada tiga kelompok dalam metode ini. Yakni (1) Metode Penetapan Harga Biaya-Plus; (2) Metode Penetapan Harga *Mark-Up*; dan (3) *Target Pricing*.

Metode penetapan harga jual yang digunakan dalam sistem ini adalah metode penetapan harga biaya-plus. Dengan Metode Penetapan Harga Biaya-Plus, harga jual per menu dihitung dengan menjumlahkan seluruh biaya per menu ditambah jumlah tertentu sebagai laba atau margin yang dikehendaki.

Teknologi komputer dan sistem informasi berperan penting dalam memajukan sebuah usaha. Dikarenakan teknologi komputer dan sistem informasi sangat diperlukan untuk melakukan pengolahan data sehingga mampu menghasilkan informasi yang akurat. Sistem informasi yang

didukung dengan teknologi komputer yang memadai akan meningkatkan kinerja usaha terutama didalam pengelolaan data.

Pembuatan sistem ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai perhitungan harga jual yang benar. Dalam suatu usaha hendaknya mampu menetapkan harga jual yang tepat sehingga nantinya dapat bersaing dengan usaha-usaha lainnya yang sejenis dan dapat menjaga kelangsungan hidupnya bahkan dapat mengembangkan usaha yang dijalankan. Maka dari itu penulis tertarik untuk membuat sistem penentuan harga jual dengan judul “ Sistem Perhitungan Harga Jual Menu Catering”.

## **1.2 TUJUAN**

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini mengenai “Sistem Perhitungan Harga Jual Menu Catering” adalah sebagai berikut :

1. Mengimplementasikan teori tentang perhitungan harga jual yang ada di buku akuntansi ke dalam bentuk program.
2. Membuat sistem perhitungan harga jual yang memudahkan pemilik usaha dalam menentukan harga jual sehingga akan diperoleh hasil informasi harga jual yang rapi, cepat, efisien, dan tepat guna.

3. Memberikan tingkat ketelitian dan ketepatan yang lebih baik dari perhitungan harga jual secara manual sehingga kemungkinan biaya lebih besar daripada harga jual dapat dihindari.

### **1.3 BATASAN MASALAH**

Materi yang dibahas dalam tugas akhir ini hanya sebatas menentukan besarnya harga jual menu catering berdasarkan jumlah menu, tidak sampai pada proses transaksi pemesanan catering. Secara spesifik sistem akan memproses data-data yang diperlukan berupa :

1. Biaya Bahan Baku yang diperlukan
2. Biaya Tenaga Kerja yang diperlukan
3. Biaya Overhead yang diperlukan
4. Dan dari data yang telah diproses akan diperoleh output atau keluaran yang berupa laporan-laporan sebagai berikut :
  - Laporan Biaya Bahan Baku
  - Laporan Biaya Tenaga Kerja
  - Laporan Biaya Overhead
  - Laporan Harga Jual Menu