BAB I
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Emas merupakan logam mulia yang tidak dapat disamakan dengan saham atau obligasi. Emas ini tidak memberikan bunga atau deviden. Emas dihargai berdasarkan jumlah permintaan dan penawaran di pasar, jumlah uang yang beredar, tren kebijakan moneter dan ketidakpastian global (Septian, M. 2015). Emas merupakan logam mulia banyak diminati, baik untuk investasi maupun sebagai perhiasan . Hal ini dibuktikan dari data permintaan emas perhiasan di Indonesia pada kuartal IV-2015 mengalami pertumbuhan tahunan 16,88% dari 7,7 menjadi 9 ton. Sepanjang 2015, angka permintaan mencapai 38,9 ton. Berdasarkan data *World Gold Council* (WGC), selama kuartal IV, Indonesia menjadi negara dengan tingkat permintaan tertinggi di kawasan Asia Tenggara (Winarto, Y. 2016).

Melihat peluang emas sangat diminati dan dapat dijadikan sebagai investasi maupun perhiasan, maka Toko Mas Indonesia memilih emas sebagai barang dagang.Toko Perhiasan Emas Indonesia memilih berdagang emas karna sudah turun temurun,selain itu cara dagangnya juga lebih simple dan gampang dipahami.dengan membuka usaha perdagangan perhiasan keuntungan yang didapatkan lebih menjanjikan,punya usaha perhiasan emas resiko kerugian lebih rendah karena emas setiap tahun pasti akan mengalami kenaikan seperti yang telah kita liat pada tahun sebelumnya dan sampai sekarang emas itu mengalami kenaikan.

Toko Perhiasan Emas Indonesia beralamat di Jalan rawasari selatan pasar rawasari Jakarta Pusat yang bergerak di bidang transaksi jual beli emas yang mempunyai karakteristik bisnis yang spesifik. Dikategorikan sebagai kegiatan bisnis yang spesifik karena pembelian dari pelanggan dan penjualan emas secara tunai. Toko Mas Indonesia menjual emas batangan dan perhiasan seperti: cincin, kalung, anting, dan gelang dengan beragam model dan jumlah karat emas. Semenjak Toko Mas Indonesia ini beroperasi, pencatatan data transaksi penjualan

dan pembelian emas serta rekapitulasi laporan harian belum dilakukan dengan rapi. Bagi pemilik toko pencatatan transaksi harian tidak perlu dilakukan karena prinsip toko Mas Indonesia merupakan bisnis keluarga dengan asas kepercayaan dan kekeluargaan. Pemilik toko menimbang stok emas yang tersisa pada akhir tahun untuk mengetahui laba rugi dari transaksi jual beli emas. Proses tersebut membutuhkan waktu yang lama untuk menganalisis laporan laba rugi dari proses transaksi penjualan dan pembelian emas, apalagi transaksi jual beli emas mempunyai perputaran uang sangat besar karena harga emas selalu berubah dengan cepat.

Selain itu transaksi jual beli emas ini mempunyai perputaran uang yang cukup besar. Maka diperlukan kecepatan, ketelitian, keakuratan data dalam mengolah data menjadi informasi yang dibutuhkan. Dengan kemajuan teknologi informasi, semakin banyak perusahaan yang menunjang aktivitas bisnisnya menggunakan sistem informasi. Sistem informasi dibutuhkan untuk meningkatkan daya saing bisnis karena informasi merupakan aset yang berharga dalam kegiatan operasional maupun pengambilan keputusan. Oleh karena itu banyak perusahaan yang kualitas dari teknologi yang dipakainya di perusahaan tersebut dalam menunjang keberhasilan bisnisnya (Sriyanto, 2010).

Kenyataan yang sedang berkembang saat ini adalah bahwa internet dijadikan sebagai sarana utama para pelaku bisnis dalam mempromosikan dan mempublikasikan usaha mereka. Sifatnya yang fleksibel menjadikan internet sebagai media yang mampu menjawab tantangan atau kendala bisnis. *Smartphone* menjadi pilihan para pengguna karena mobilitas dan mampu menghasilkan informasi akurat dan tepat kapanpun dan dimapun penggunanya berada. Perubahan harga . Perubahan harga emas sangat cepat membuat pembeli harus menanyakan info harga emas ke toko yang akan menghabiskan waktu. Dengan bantuan *smartphone* pembeli dapat cek info harga emas tanpa harus pergi ke toko.

Pada umumnya setiap usaha yang didirikan pasti berorientasi pada laba.oleh karena itu para pelaku bisnis mempunyai pandang tetang laba dan bagaimna cara menentukan laba tersebut.seorang pedagang emas berangkapan bahwa dia telah mendapatkan laba jika emas nya setiap tahun mengalami

kenaikan atau bahkan emasnya tetap sama tetapi seorang pedagang emas tetap beranggapan bahwa dia mendapatkan laba,karena dia menghitung biaya yang dikeluarkan selama setahun baik itu untuk pribadi atau untuk keluraga.

Salah satu faktor yang mempengaruhi laba adalah penetapan harga pokok penjualan.strategi penetapan harga jual suatu barang merupakan hal yang sangat penting dan fundamental,karena kesalan dalam menetapkan harga jual dapat mempengaruhi laba dan kelangsungan usaha.terdapat beberapa faktor yang harus diperhatikan dalam penetapan harga menentukan berapa pendapatan yang ingin dihasilakan dari dari prodak tersebut,mempertimbangkan kemampuan konsumen,biaya produksi,competitor,monitor harga.konsep harga tersebut berlaku pada pedagang emas karena notabene pelaku usaha mikro,kecil dan menegah (UMKM).

Adapun perolehan bahan baku,dimana dapat dilakukan dengan dua cara yaitu :

1. Dengan logam mulia,maksudnya disini adalah kita akan pakai bahan bakunya logam mulia akan tetapi kita olah terlebih dahulu sesuai permintaan konsumen. diolahnya itu dengan cara menambahkan perak, tembaga, pladium, loyang.

   Sehingga akan menghasilkan kadar-kadar emas yg diinginakan contohnya : kadar emas 23 karat atau sering disebut dengan mas 70% jadi intinya disini emas yg 23 karat yang kita beli itu hanya mempunyai 70% kandungan mas dan 20% kandungan perak 10% kandungan tembaga.

2. Barang yang tidak layak dipajang ,nah proses perolehan bahan baku yang kedua ini berbeda dengan yang pertama.Emas yang tidak layak pajang tersebut terlebih dahulu dilebur dan kemudian dicek atau ditimbang air apakah kadarnya sudah sesuai dengan permintaan konsumen atau belom, jika belom maka akan ditambahkan dengan emas logam mulia.tujuannya agar kadar yang diinginkan konsumen sama dengan kadar emas yg diolah dari emas yang tidak layak pajang tersebut.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka pertanyaan dalam penelitian ini adalah: Bagaimana menentukan standar harga pokok penjualan emas yang diterapkan oleh toko Perhiasan Emas Indonesia dengan menggunakan *cost-plus pricing method* dan metode harga pokok pesanan *(job order costing method)*?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini untuk memperoleh bukti perihal: Penetapan konsep harga pokok penjualan perhiasan emas pada toko Indonesia

1.4. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang diharapkan dalam menganalisis Harga Pokok Penjualan Jual Beli Emas pada "Toko Perhiasan Emas Indonesia" dari penelitian ini, yaitu:

1. Bagi Penulis

   Menambah wawasan dan sudut pandang baru bagi penulis mengenai analisis harga pokok penjualan emas

2. Bagi Keilmuan

   Membuktikan teori akuntansi biaya dan akuntansi manajemen dengan memperoleh fakta atau argumentasi baru mengenai harga jual *(pricing method)*

3. Bagi Pembaca

   Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan dan perbandingan yang dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan serta menjadi informasi yang berhubungan dengan harga penjualan perhiasan emas,bahan baku emas,biaya konversi (tenaga kerja langsung dan biaya overhead) emas,serta harga kembali emas.