

ABSTRAK SKRIPSI

Dalam lingkungan dunia usaha yang semakin kompetitif dewasa ini, setiap badan usaha haruslah mampu mengembangkan dan menerapkan strategi bisnis yang andal, proses pengambilan putusan haruslah didukung oleh sumber-sumber informasi yang mampu mengidentifikasi unsur-unsur SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, and threats) badan usaha.

Salah satu strategi bisnis yang penting adalah strategi penetapan harga, yang merupakan salah satu senjata kompetitif untuk memenangkan persaingan. Akuntansi, khususnya akuntansi manajemen sebagai sumber informasi yang dibutuhkan diharapkan untuk menyediakan analisis yang mampu mencerminkan elemen-elemen strategik yang terkait sehingga dapat mengarahkan para pengambil putusan untuk menetapkan harga yang akan mendukung usaha peningkatan keunggulan kompetitif badan usaha.

Pada awal tahun 1994, Badan Usaha X yang menjadi objek pembahasan dalam skripsi ini mengalami penurunan volume penjualan dan pangsa pasarnya yang disebabkan oleh penurunan permintaan industri secara keseluruhan dan strategi penurunan harga yang diterapkan pesaing.

Dalam keadaan itu, pimpinan mempertimbangkan untuk menurunkan harga dengan tujuan meningkatkan volume penjualan. Walaupun harga yang diturunkan tidak dapat menutup seluruh biaya total, namun berdasarkan analisis margin kontribusi diketahui bahwa alternatif tersebut merupakan alternatif yang memberikan kontribusi yang paling besar. Namun pendekatan kontribusi ini mengabaikan aspek jangka panjang dari putusan.

Sebaliknya, analisis biaya strategik mengevaluasi alternatif putusan harga dengan fokus jangka panjang serta mengeksplisitkan pula elemen strategik yang terkait. Rerangka kerja analisis ini adalah : 1) menggunakan pendekatan *full cost*, 2) melaksanakan analisis pesaing, dan 3) mengevaluasi posisi strategik badan usaha, dan menghubungkannya dengan analisis biaya yang dilakukan.

Berbeda dengan pendekatan kontribusi yang mementingkan perolehan keuntungan jangka pendek, pendekatan *full cost* mempertimbangkan aspek jangka panjang dari putusan. Untuk itu, pendekatan *full cost* tidak membenarkan penurunan harga karena akan



mengakibatkan tidak tertutupnya biaya-biaya tetap, yang dalam jangka panjang akan dapat mengancam eksistensi badan usaha.

Analisis pesaing yang dilakukan berusaha untuk dapat mentransparankan bagaimana *strategic moves* yang dilakukan dan direncanakan para pesaing. Sedangkan analisis stratejik dilakukan untuk mengetahui bagaimana posisi stratejik badan usaha. Dengan mengetahui posisi stratejik tersebut, dapat diketahui strateji apa yang sebaiknya diterapkan oleh badan usaha.

Dari hasil analisis biaya stratejik tersebut, putusan harga yang disarankan untuk Badan Usaha X adalah mempertahankan harga dan menunggu pesaing untuk kembali menaikkan harganya pada tingkat semula. Alternatif ini sesuai dengan pendekatan *full cost*, dan dari analisis pesaing yang dilakukan ada kemungkinan pesaing segera kembali pada tingkat harga semula. Dengan demikian, badan usaha dapat meningkatkan pangsa pasarnya pada tingkat laba yang memuaskan.

Dari pembahasan skripsi ini dapat disimpulkan bahwa dengan menerapkan analisis biaya stratejik, elemen-elemen stratejik yang terkait dengan putusan harga terlihat secara eksplisit, sehingga putusan harga yang diambil merupakan strateji superior yang dapat meningkatkan keunggulan kompetitif badan usaha.