

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan pesatnya perkembangan teknologi dan saingan yang ada di masyarakat, maka perusahaan jasa dituntut untuk mengembangkan dan berhasil mengikuti zaman saat ini. Perusahaan jasa tersebut membutuhkan perencanaan yang matang dan strategi yang baik untuk mengimbangi perkembangan dan persaingan yang ketat dengan perusahaan jasa lainnya pada dunia bisnis. Salah satu yang menonjol dari tujuan perusahaan yaitu margin yang didapat dari jasa yang disalurkan kepada konsumen. Salah satunya perusahaan jasa yang bergerak dibidang medis seperti klinik bersaing untuk menyediakan layanan yang baik dan menarik konsumen untuk menggunakan jasa pada tempat tersebut.

Pada hal ini juga membutuhkan penentuan harga jual untuk menarik konsumen. Untuk itu, proses bisnis layanan medis dalam menentukan harga jualnya perlu dilakukan perencanaan, pelaksanaan, pengawasan, dan penilaian sesuai dengan SOP yang ada pada tempat terkait. Penentuannya pun sangat diperlukan dan ini berkaitan dengan akuntansi biaya yang digunakan dalam perusahaan, pada penelitian ini khususnya layanan medis. Diperkuat oleh Dunia & Abdullah (2012) dalam bukunya yang berjudul Akuntansi Biaya Edisi 3, yang menyatakan bahwa akuntansi biaya sendiri adalah salah satu bidang akuntansi yang topik utamanya tentang penentuan dan pengendalian. Pada pengelolaannya akuntansi biaya digunakan untuk menyediakan informasi biaya bagi pihak layanan medis agar dapat menjalankan fungsi dengan baik seperti penentuan harga jual pada layanan medis tersebut. Penentuan pada layanan medis dikelompokkan menurut pekerjaan, bagian - bagiannya, dan jasa yang ditawarkan.

Penentuan harga jual juga adalah salah satu faktor yang terlibat untuk menarik hati konsumen, dimana harga jual tersebut baik untuk penerima jasa dan baik juga untuk pemberi jasa dengan menguntungkan kedua belah pihak. Menurut Hidayat & Triyuwono (2016), konsep penentuan harga berawal dari ingin meraup profit. Diperkuat oleh Pontoh, dkk (2018) bahwa dalam hal penetapan harga jual jasa yang masih berbasis pada keadaan pasar, dalam arti harga jual jasa akan disesuaikan dengan kondisi pasar yang ada.

Oleh sebab itu, harga jual jasa khususnya pada layanan medis merupakan salah satu margin yang diharapkan oleh entitas bisnis tersebut, dan sebagai penentu apakah mampu bersaing dengan tempat lain atau tidak. Untuk menentukan harga jual yang ditetapkan oleh pihak terkait perlu dilihat dari penawaran, konsumen, pesaing di pasaran dan sebagai pertimbangan juga margin yang didapat dari harga jual tersebut. Menurut Meroekh, dkk (2018) menjelaskan bahwa harga jual yang ditetapkan bisa terjadi perubahan karena harga jual dipengaruhi oleh lingkungan eksternal (pesaing dan pasar) maupun internal (margin yang diinginkan). Diperkuat lagi oleh Montolalu, dkk (2021) bahwa penentuan harga jual berkaitan dengan seluruh aspek yang ada pada perusahaan karena harga memiliki peran dalam keberhasilan suatu bisnis dan hal itu harus tepat agar mendapatkan laba yang diinginkan juga tidak mengalami kerugian. Menurut Alfarisi, dkk (2021) menyatakan bahwa biaya yang dikelompokkan dari tiap pesanan dipisah sesuai dengan data dari pesanan tersebut atau kontrak yang ada. Begitupun dengan perhitungan biayanya sesuai dengan kesepakatan pada yang terlibat dalam kontrak atau pesanan terkait. Penelitian lain memaparkan bahwa harga jual perusahaan harus ditentukan secara akurat oleh suatu perusahaan tersebut sebelum melakukan yang diminta oleh konsumen dan memperhitungkan akumulasi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik agar tidak mengalami kerugian.

Salah satu kunci kesuksesan perusahaan adalah proses segmen yang ada. Keberhasilan tersebut tergantung dari minat pelanggan yang mempengaruhi penjualan, hal ini ditentukan oleh proses segmen. Maka dari itu perlu adanya laporan untuk mengetahui perkembangan di setiap bagian, dan untuk evaluasi bagaimana kinerja perusahaan selama periode tertentu. Terdapat sebagian perubahan atau pengurangan dalam menjalani ketentuan tersebut sehingga tidak merugikan pihak terkait, maka dari itu untuk mengetahui laporan per bagian dari layanan tersebut dibuatlah laporan segmentasi.

Menurut Welly (2016) dapat didefinisikan bahwa laporan segmen adalah pelaporan informasi keuangan segmen yang merekomendasikan pengungkapan informasi segmen berdasarkan segmen usaha dan geografis suatu identitas. Diperkuat lagi oleh Erwyn (2017), bahwa tujuan dari pelaporan segmen itu sendiri adalah untuk memungkinkan pengguna laporan melihat dibalik angka total dari komponen individu suatu identitas. Hakim & Achmad (2020) menjelaskan bahwa pengungkapan segmentasi digunakan oleh beberapa pihak untuk memprediksi kas pada masa yang akan datang dan memperhitungkan profit yang akan didapat oleh perusahaan tersebut.

Laporan segmentasi memiliki peran yang penting buat pihak perusahaan untuk pengambilan keputusan dan operasional yang dijalankan untuk keberlangsungan perusahaan tersebut. Demikian pula tidak adanya laporan segmentasi yang dibuat oleh pihak klinik, menjadikan peneliti mengadakan penelitian di Klinik Utama Sukma Wijaya. Untuk mengetahui bagaimana laporan segmentasi yang dibuat ditinjau dari penentuan harga jual layanan medis pada Poli, Rawat Inap, dan Instalasi Gawat Darurat yang ada pada Klinik Utama Sukma Wijaya. Pembaruan dari penelitian ini adalah informasi yang didapat mengenai penentuan harga jual layanan medis pada Poli, Rawat Inap, dan Instalasi Gawat Darurat kemudian dibuatlah laporan segmentasi sebagai

gambaran untuk bulan-bulan berikutnya. Berdasar latar belakang yang sudah dijelaskan diatas, maka peneliti mengangkat judul penelitian “Laporan Segmentasi Layanan Medis (Studi Kasus: Klinik Utama Sukma Wijaya).

1.2 Rumusan Masalah

Dari gejala yang terjadi dan dijabarkan pada latar belakang pada penelitian ini, dapat dirumuskan permasalahan penelitian yaitu: bagaimana laporan segmentasi layanan medis ditinjau dari penentuan harga jual di Klinik Utama Sukma Wijaya?

1.3 Batasan Masalah

Dalam penelitian ini, peneliti membatasi permasalahan yang akan diteliti, dan melancarkan peneliti dalam melakukan penelitian. Mengenai batasan masalahnya, yaitu: penentuan harga jual pada Poli, Rawat Inap, dan Instalasi Gawat Darurat .

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitiannya adalah untuk membuat laporan segmentasi ditinjau dari penentuan harga jual Poli, Rawat Inap, dan Instalasi Gawat Darurat yang ada pada Klinik Utama Sukma Wijaya.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk memberi manfaat kepada akademisi, praktisi, dan pihak Klinik Utama Sukma Wijaya tersebut. Manfaat penelitiannya yaitu:

1. Akademisi

- a. Penelitian ini diharapkan memberikan pemahaman kepada pembaca tentang laporan segmentasi.
- b. Penelitian ini diharapkan menjadi tambahan pengetahuan tentang laporan segmentasi untuk peneliti selanjutnya.

2. Praktisi

- a. Memberikan gambaran untuk membuat laporan segmentasi di bulan-bulan berikutnya.