

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam dunia usaha saat ini semakin banyak berbagai jenis perusahaan baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil yang didalamnya memproduksi berbagai macam produk yang dibutuhkan oleh manusia. Dengan semakin banyak munculnya perusahaan-perusahaan yang seperti saat ini, akan membuat persaingan semakin ketat. Persaingan tersebut mengharuskan perusahaan untuk memandang jauh kedepan guna mengantisipasi berbagai kemungkinan yang dapat mempengaruhi perkembangan perusahaan. Banyak dari persaingan tersebut dijadikan untuk merebut dan menguasai pangsa pasar.

Pada dasarnya setiap perusahaan didirikan untuk mencapai tujuannya yaitu memperoleh laba dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Untuk dapat bertahan dan berkompetisi dengan persaingan yang ada saat ini, perusahaan harus dengan sungguh-sungguh memperhatikan efektivitas serta efisiensi dalam pendayagunaan sumber daya yang dimiliki untuk mencapai tujuan tersebut. Terlebih lagi dalam persoalan penentuan harga jual. Memang, dalam menentukan harga jual sering membuat pusing para pemilik perusahaan. Padahal menentukan harga jual produk itu sangat penting guna menyumbang keberhasilan perusahaan. Apalagi dalam bisnis penjualan barang. Selain berpengaruh terhadap profit, juga berpengaruh terhadap daya saing atas competitor.

Penentuan harga produk tidak boleh jika ditentukan dengan perkiraan saja, tetapi harus dilakukan dengan teliti dan akurat. Penentuannya pun tidak bisa kalau hanya dilakukan pengambilan keputusan penentuan satu kali untuk kemudian digunakan seterusnya. Perlu dilakukan beberapa kali evaluasi supaya harga jual yang ditentukan benar-benar dapat digunakan sesuai dengan keinginan dan tujuan perusahaan. Harga jual tersebut harus bisa menutup semua biaya yang dikeluarkan perusahaan pada saat memproduksi produk tersebut dan harus dapat menghasilkan laba yang diinginkan oleh perusahaan. Biaya merupakan faktor utama dalam menentukan harga jual produk, karena biaya tersebut menggambarkan batas minimum yang harus dipenuhi perusahaan agar tidak mengalami kerugian.

Penentuan harga jual yang salah akan membawa dampak yang buruk bagi perusahaan, terutama masalah keuangan perusahaan. Keputusan penentuan harga jual yang terlalu rendah akan memberikan laba yang rendah pula bagi perusahaan. Sehingga lama kelamaan mungkin saja akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan karena harga jual yang tidak berubah dan biaya-biaya bahan yang digunakan untuk memproduksi produk tersebut semakin tinggi. Sedangkan apabila harga jual yang ditetapkan terlalu tinggi dibandingkan harga jual pesaing akan dapat mengakibatkan konsumen lari ke produk yang sejenis yang dihasilkan oleh perusahaan pesaing apabila perusahaan pesaing tersebut memproduksi produk yang sama dengan kualitas yang relative sama dengan harga yang cenderung lebih rendah. Apabila terjadi demikian maka hal ini akan berdampak mengurangi kemampuan perusahaan untuk dapat bersaing di pasaran.

Laba adalah sesuatu yang tidak dapat dipisahkan pada dunia usaha karena dengan melihat besarnya laba dapat menggambarkan kondisi dari suatu perusahaan. Laba juga digunakan sebagai alat untuk mengambil suatu keputusan tentang kelanjutan perusahaan tersebut. Selain itu laba juga dapat digunakan sebagai tolak ukur keberhasilan suatu perusahaan. Laba merupakan selisih lebih antara pendapatan dikurangi dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh suatu barang ataupun jasa. Untuk memperoleh laba yang maksimal tentunya manajemen perusahaan harus memiliki suatu konsep perencanaan laba yang baik dan sesuai dengan keadaan perusahaan. Perencanaan laba yang baik adalah perencanaan yang terkonsep dan sebisa mungkin perusahaan konsisten untuk menjalankan rencana tersebut. Sehingga target laba yang ingin dicapai perusahaan dapat berhasil sesuai dengan perencanaan dan harapan perusahaan atau melebihi dari harapan perusahaan itu sendiri. Perencanaan laba itu sendiri dapat berupa penentuan harga jual yang tepat dan efisiensi biaya-biaya yang dikeluarkan pada proses produksi sampai barang tersebut siap dipasarkan kepada konsumen. Selain itu masih banyak metode lain yang dapat dipergunakan dalam perencanaan laba sebagai langkah memaksimalkan laba pada perusahaan.

UD Mutiara Jaya merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang mengolah bahan baku dan menghasilkan produk jadi. Produk yang dihasilkan dari UD ini adalah makanan ringan Geti, yang berbahan baku dari kacang dan wijen. UD ini beralamat di Desa Rejowinangun Kecamatan Kademangan Kabupaten Blitar.

UD Mutiara ini mengalami kesulitan dalam menghitung harga jual yang tepat. Tidak hanya itu, laba yang didapat pun juga kurang maksimal. Selama ini harga jual yang dipakai mengikuti harga dipasaran. Padahal UD ini selalu selektif terhadap bahan-bahan yang akan digunakan untuk membuat Geti, supaya rasa dan kualitasnya tetap terjaga. Sebagai pemilik, dia ingin bisa menghitung harga jual yang benar-benar tepat dengan memperhitungkan biaya-biaya yang ada di UD. Mutiara Jaya supaya laba yang diperoleh nya juga mengalami peningkatan.

Berdasarkan latar belakang masalah yang ada diatas, maka peneliti mengambil judul “ **ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL MENGGUNAKAN *COST PLUS PRICING METHOD* GUNA MENINGKATKAN LABA**”.

B. Permasalahan

UD Mutiara Jaya merupakan sebuah UD yang memproduksi makanan ringan yang terbuat dari bahan utama kacang tanah dan wijen. Makanan ini bernama Geti. UD ini beralamat di desa Rejowinangun Kecamatan Kademangan. Ternyata dibalik ramainya pesanan Geti yang ada di UD tersebut, terdapat masalah yang dialaminya. UD ini mengalami kesulitan dalam menghitung harga jual yang tepat. Tidak hanya itu, laba yang didapat pun juga kurang maksimal. Selama ini harga jual yang dipakai mengikuti harga dipasaran. Padahal UD ini selalu selektif terhadap bahan-bahan yang akan digunakan untuk membuat Geti, supaya rasa dan kualitasnya tetap terjaga. Sebagai pemilik, dia ingin bisa menghitung harga jual yang benar-benar tepat dengan memperhitungkan biaya-biaya yang ada di UD. Mutiara Jaya supaya laba yang diperoleh nya juga mengalami peningkatan.

C. Rumusan Masalah

Untuk menghadapi permasalahan yang telah diuraikan dalam permasalahan diatas, maka perumusan masalahnya adalah “bagaimana penentuan harga jual dengan menggunakan *Cost Plus Pricing Method* dan juga pengaruhnya terhadap laba yang didapat perusahaan?”.

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui harga jual Geti dengan menggunakan *Cost Plus Pricing Method* serta untuk mengetahui pengaruh harga jual nya terhadap laba yang dihasilkan perusahaan dengan menggunakan metode tersebut.

E. Kegunaan Penelitian

Diharapkan pada akhirnya penelitian ini memiliki manfaat sebagai berikut :

1. Bagi peneliti

Berguna untuk menambah wawasan peneliti dan peneliti dapat menerapkan teori-teori yang telah diajarkan selama kuliah.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan berguna sebagai masukan bagi pihak perusahaan dalam menentukan harga jual produknya.

3. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk referensi dan mendorong penelitian selanjutnya.