

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan mempunyai tujuan yang ingin dicapai misalnya seperti mencapai laba yang optimal. Suatu laba yang optimal diperoleh apabila pendapatan perusahaan lebih besar dari pada biaya yang dikeluarkan. Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan perusahaan. Salah satu yang mempengaruhi kelangsungan hidup suatu perusahaan adalah laba yang optimal.

Sebuah perusahaan agar memperoleh laba yang optimal diperlukan perencanaan yang baik. Misalnya penetapan harga jual. Penetapan harga jual produk merupakan jenis pengambilan keputusan manajemen yang sangat penting. Apabila penetapan harga jual tidak tepat maka berakibat pada perusahaan, seperti laba yang optimal tidak bisa tercapai.

Tidak mudah dalam menetapkan harga jual yang tepat bagi sebuah perusahaan. Apabila harga jual ditentukan terlalu murah, maka biaya produksi tidak bisa tertutupi dan perusahaan akan mengalami kerugian. Jika penentuan harga jual wajar atau sesuai dengan kualitas produk yang dihasilkan maka konsumen tidak akan beralih ke perusahaan lain, target perusahaan akan tercapai dan memperoleh laba yang optimal.

Dalam menetapkan harga jual harus memperhatikan faktor-faktor yang ada. Pendekatan umum dalam penetapan harga jual adalah menambahkan angka perkiraan laba (*markup*) pada angka harga pokok. *Markup* adalah selisih antara harga jual dan harga pokok produk. *Markup*

biasanya berupa persentase tertentu dari beban pokok produk. Pendekatan ini disebut dengan *cost plus pricing* karena persentase *markup* yang telah ditentukan dimuka ditambah pada angka harga pokok untuk menentukan harga jual.

Banyak metode-metode yang digunakan dalam penetapan harga jual produk, diantaranya adalah *Cost Plus Pricing*. *Cost Plus Pricing* dengan menggunakan beberapa konsep diantaranya adalah konsep biaya total, konsep biaya produk dan konsep biaya variabel. Konsep biaya total merupakan harga jual yang ditentukan dari biaya produksi, biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum ditambah *markup*. Konsep biaya produk merupakan harga jual ditentukan dari biaya produksi ditambah *markup*. Sedangkan konsep biaya variabel merupakan harga jual ditentukan dari biaya produksi variabel, biaya pemasaran variabel, biaya administrasi dan umum variabel ditambah *markup*.

Suatu penetapan harga jual sangat penting bagi kemajuan perusahaan serta diperlukan perhitungan laba yang efektif untuk menghindari kekurangan yang ada pada perusahaan. Oleh karena itu perusahaan dituntut untuk bisa menjaga kestabilan agar perusahaan tersebut dapat tetap beroperasi.

CV. SIDODADI bergerak dalam bidang *meubelair / furniture* dari kayu seperti almari dua pintu, almari tiga pintu dan meja dua kusi . Faktor pendapatan dan beban merupakan penentu kelangsungan hidup perusahaan. Disini perusahaan belum bisa menentukan harga jual yang tepat. Pemilik merasa laba yang dihasilkan belum sesuai yang diinginkan atau kurang optimal, sehingga perlu diadakan perhitungan untuk menentukan harga jual agar laba yang dihasilkan perusahaan bisa optimal atau tercapai. Hal tersebut

dilakukan karena pemilik ingin menjaga kestabilan laba agar perusahaan tersebut dapat tetap beroperasi dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang.

Berdasarkan uraian diatas, penulis memilih judul “ **Analisis Penentuan Harga Jual Berbasis Metode *Cost-Plus Pricing* Guna Mengoptimalkan Laba Perusahaan** ”.

B. Permasalahan

Berdasarkan latar belakang diatas, penetapan harga jual merupakan faktor penting untuk kelangsungan hidup perusahaan. CV. SIDODADI dalam menentukan harga jual belum mempunyai perhitungan tetapi masih berdasarkan perkiraan harga atau mengikuti harga di pasaran. Padahal biaya yang dikeluarkan tidak menentu, kadang melonjak naik, sehingga perusahaan mendapatkan laba yang sedikit tidak sesuai yang diharapkan atau belum mendapatkan laba yang optimal.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian permasalahan diatas penulis merumuskan permasalahan yaitu :

Bagaimana penetapan harga jual produk untuk mengoptimalkan laba CV. SIDODADI ?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

Untuk menganalisis penetapan harga jual produk sehingga dapat mengoptimalkan laba CV. SIDODADI.

E. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini pada akhirnya diharapkan dapat memiliki manfaat sebagai berikut:

1. Bagi penulis

Dengan penelitian ini dapat menambah wawasan penulis mengenai bagaimana metode penetapan harga jual yang tepat untuk mengoptimalkan laba perusahaan.

2. Bagi perusahaan

Penelitian ini dapat memberikan masukan kepada pihak perusahaan dalam menetapkan harga jual yang tepat untuk mengoptimalkan laba pada perusahaan.

3. Bagi pihak lain

Penelitian ini bisa menjadi pedoman bagi pihak-pihak yang melakukan penelitian selanjutnya.