

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan pada sektor perekonomian saat ini sangat pesat. Hal tersebut tidak hanya terjadi pada negara-negara maju, akan tetapi juga pada negara yang sedang berkembang seperti Indonesia. Perkembangan pada sektor perekonomian di Indonesia merupakan hal yang menjadi suatu perhatian oleh berbagai pihak. Hal itu dikarenakan perkembangan dunia perekonomian dapat mempengaruhi kegiatan pada sektor lain. Salah satu yang dapat dilihat dalam perkembangan pada sektor pertanian adalah munculnya perusahaan-perusahaan baru baik yang berskala besar ataupun kecil menengah. Pada pendirian suatu perusahaan sangat penting adanya penyusunan rencana perusahaan. Salah satunya adalah perusahaan harus memiliki visi dan misi demi mewujudkan tujuan perusahaan jelas. Dan setiap perusahaan pastilah mempunyai visi dan misi yang berbeda demi mencapai tujuan perusahaannya. Hal yang paling dominan menjadi pendorong terjadinya perbedaan visi dan misi adalah pemaksimalan laba yang ingin didapatkan oleh perusahaan. Maka dari itu perusahaan satu dan yang lain saling berlomba-lomba memenangkan persaingan pada sektor ekonomi yang nantinya menjadi suatu motivasi bagi perusahaan tersebut untuk lebih berkembang pesat dan memaksimalkan laba semaksimal mungkin. Motivasi tersebut pasti ada pada semua perusahaan baik perusahaan dagang maupun perusahaan manufaktur.

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.

Harga jual memiliki peranan yang sangat penting bagi konsumen. Selain kualitas produk, sering kali hal yang diperhatikan oleh konsumen adalah harga jual atau harga yang tertera pada kemasan produk. Tidak jarang juga konsumen akan melihat produk lain yang memiliki harga jual yang lebih kecil dari barang yang mereka kehendaki walaupun belum tentu kualitas dari barang tersebut

lebih baik dari barang yang sebelumnya mereka pilih. Dan harga jual itu sendiri merupakan harga yang diinginkan oleh penjual untuk menjual produknya. Metode penetapan harga jual yang dapat digunakan antara lain *Break Event Point*, *Mark-up Pricing* dan *Cost plus Pricing*. *Break Event Point* adalah penentuan harga jual dengan menggunakan titik impas dimana laba perusahaan sama dengan nol yang dipergunakan untuk mengetahui berapa produk yang harus terjual agar bisa mengembalikan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan produk tersebut. *Mark-up Pricing* adalah sebuah penambahan rupiah atau dengan kata lain presentase laba yang diinginkan pemilik. Dan *Cost plus Pricing* yaitu metode dimana seluruh biaya-biaya atau beban pokok produksi ditambahkan dengan mark-up atau laba yang diharapkan perusahaan. Dalam proses penetapan harga jual sangat diperlukan suatu pendekatan yang sistematis. Pada harga jual terdapat beberapa prosedur yang harus dijalankan sebelum menentukan harga jual suatu produk. Hal yang pertama harus dilakukan adalah memperkirakan permintaan pada barang yang akan dijual atau dengan kata lain kita mengira-ngira berapa jumlah permintaan dalam kondisi yang sedang berjalan atau dialami perusahaan. Kedua adalah mengetahui terlebih dahulu persaingan usahanya yaitu melakukan identifikasi terlebih dahulu bagaimana keadaan persaingan produk yang akan kita produksi. Selanjutnya yaitu menentukan sasaran pasar yang diinginkan, memilih strategi harga untuk mencapai target pasar, mempertimbangkan politik pemasaran perusahaan dan memilih harga tertentu. Dalam penentuan harga jual terdapat

komponen yang sangat penting dan perlu perhatian yang lebih yaitu beban pokok produksi.

Beban pokok produksi itu sendiri merupakan seluruh biaya yang terlibat dalam proses pembuatan/produksi barang tersebut. Dalam perhitungan beban pokok produksi sesuatu yang perlu diperhatikan adalah pengklasifikasian biaya-biaya yang terjadi ke dalam kelompok-kelompok yang sesuai. Klasifikasi biaya itu sendiri adalah pengelompokan biaya secara sistematis sesuai dengan elemen-elemen yang terkait untuk mempermudah dalam memberikan informasi yang diinginkan secara ringkas dan jelas. Dalam penetapan beban pokok produksi juga memiliki beberapa metode antara lain dengan pendekatan *full costing* dan *variable costing*. Keduanya dapat dipergunakan namun tergantung metode mana yang akan dipergunakan atau sesuai dengan keadaan perusahaan.

UD.Kelapa Sari merupakan perusahaan yang terletak di desa Rejowinangun Kademangan Blitar. Perusahaan ini merupakan perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur yaitu perusahaan yang kegiatan utamanya adalah membuat suatu produk dari barang mentah hingga menjadi barang jadi dan siap untuk dipasarkan. Produk yang diproduksi perusahaan ini adalah jenang, madumongso, serta wajik klethik. Laba yang tinggi merupakan harapan bagi semua perusahaan. Begitu pula pada perusahaan ini. Perusahaan menginginkan laba yang maksimal. Namun mengalami kesulitan. Hal tersebut disebabkan karena penetapan harga jual yang dipergunakan perusahaan hanya menggunakan perhitungan secara tradisional. Sehingga hal tersebut dapat

mempengaruhi tingkat laba yang didapatkan. Dalam penetapan harga jual memerlukan suatu perencanaan yang tepat agar laba yang didapat bisa maksimal. Dengan latar belakang pemikiran di atas, maka penulis memutuskan untuk mengambil judul “ANALISIS PENETUAN HARGA JUAL SEBAGAI UPAYA UNTUK MENINGKATKAN LABA PADA UD. KELAPA SARI KADEMANGAN BLITAR”.

## **B. Permasalahan**

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan oleh peneliti sebenarnya pokok permasalahan yang terjadi pada perusahaan adalah supaya pemilik perusahaan dapat meningkatkan laba perusahaannya. Dimana diketahui bahwa harga jual sangat mempunyai pengaruh yang sangat besar terhadap laba yang dihasilkan oleh perusahaan. Penentuan harga jual yang kurang tepat dapat berdampak pada kurang maksimalnya laba yang diperoleh perusahaan. Jika harga jual perusahaan terlalu rendah ataupun terlalu tinggi akan berimbas pada laba perusahaan. Pada perusahaan UD. Kelapa Sari ini penetapan harga jual yang dipakai masih menggunakan harga pasar yang pengeluaran biaya-biaya belum diperinci secara jelas. Maka dari itu diharapkan dengan adanya perhitungan harga jual yang sesuai dapat meningkatkan laba perusahaan.

### **C. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan diatas adalah “Bagaimana perhitungan harga jual produk yang tepat sebagai upaya yang digunakan untuk meningkatkan laba pada perusahaan?”

### **D. Tujuan Penelitian**

Dari perumusan masalah yang telah dijabarkan oleh peneliti dapat ditentukan bahwa tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan harga jual yang tepat sebagai upaya meningkatkan laba perusahaan.

### **E. Kegunaan Penelitian**

#### **1. Bagi Peneliti**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan serta ilmu pengetahuan peneliti terhadap harga jual dan laba pada sebuah perusahaan.

#### **2. Bagi Perusahaan**

Penelitian ini juga dapat dipergunakan sebagai informasi pihak manajemen untuk bahan acuan dalam memutuskan harga jual dan untuk upaya peningkatan laba perusahaan menjadi lebih baik.

#### **3. Bagi Pembaca**

Memberikan masukan dan manfaat serta tambahan ilmu pengetahuan tentang penentuan harga jual serta peningkatan laba pada perusahaan.