

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Sehubungan dengan semakin majunya dunia bisnis saat ini menyebabkan persaingan di dunia bisnis semakin ketat. Hal itu mengharuskan pemimpin perusahaan untuk lebih cermat dan berhati-hati dalam mengantisipasi kemungkinan yang akan terjadi di masa mendatang dalam usaha untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai perusahaan.

Salah satu langkah yang bisa diambil dari ketatnya persaingan tersebut yaitu dengan cara menetapkan harga jual produk terlebih dahulu baik produk yang lama maupun produk yang baru. Penetapan harga jual produk merupakan salah satu bentuk pengambilan keputusan manajemen yang penting. Harga jual produk selain mempengaruhi volume penjualan atau jumlah pembeli produk, juga akan mempengaruhi jumlah laba perusahaan. Dalam kondisi seperti ini perusahaan cukup menetapkan harga jual produk sebesar harga pasar.

Dalam menentukan harga jual, ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan. Penentuan harga jual tidak didasarkan pada perhitungan yang perkiraan saja, melainkan dengan teliti dan akurat. Harga jual harus mampu menghasilkan penjualan yang diinginkan dan dapat menutup seluruh biaya yang diinginkan dan dapat menutup seluruh biaya yang dikeluarkan.

Faktor utama dalam menentukan harga jual adalah faktor biaya, karena biaya menunjukkan batas minimum yang harus terpenuhi agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Apabila hanya memperhatikan biaya produksi tanpa memperhitungkan biaya-biaya non produksi maka dalam menentukan harga jualnya dirasa kurang tepat. Biaya total harus diperhitungkan dalam proses produksi, walaupun dalam menghasilkan laba yang diperoleh perusahaan didapat dari selisih antara saat menjual dan saat pelunasan.

Kesalahan penetapan harga jual akan berakibat fatal misalnya barang atau jasa tidak bisa bersaing di pasar. Artinya adalah apabila harga ditentukan terlalu mahal, maka pelanggan akan enggan untuk membeli produk perusahaan tersebut dan akan lari ke perusahaan lain. Sebaliknya, apabila harga jual ditentukan terlalu murah, maka biaya produksi yang telah dikeluarkan oleh perusahaan tidak akan tertutup sehingga perusahaan mengalami kerugian.

Harga jual adalah upaya untuk menyeimbangkan keinginan antar penjual dan pembeli melalui sejumlah uang yang dibebankan kepada pembeli untuk memperoleh manfaat karena menggunakan produk tersebut. Sedangkan laba merupakan selisih lebih pendapatan dikurangi biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh suatu pendapatan. Melihat dari definisi tersebut bisa ditarik kesimpulan bahwa laba merupakan faktor yang menentukan keberlangsungan hidup suatu perusahaan. Perusahaan yang melakukan proses produksi harus dapat menetapkan harga jual yang tepat agar dapat

menghasilkan profit yang diinginkan serta dapat berkompetisi dengan pesaing-pesaing lain. Sebagai perusahaan yang melakukan produksi tentunya ingin memaksimalkan laba perusahaan. Hal itu bisa dilakukan dengan cara mempertahankan kelangsungan dalam proses produksinya dan memperhatikan semua biaya yang dikeluarkan serta untuk membiayai kelangsungan produksi perusahaan dalam menghasilkan laba yang diperoleh dari hasil penjualan. Selain itu jumlah laba yang cukup merupakan sumber dana yang bisa digunakan untuk pengeluaran yang tak terduga, sehingga dengan laba maksimal dapat meminimalisir resiko kerugian pada perusahaan. Akan tetapi menaikkan laba yang terlalu tinggi juga tidak baik bagi kelangsungan perusahaan, maka harus ada perhitungan yang tepat.

Dalam menghasilkan harga jual yang berdaya saing analisa yang paling tepat digunakan pada perusahaan adalah dengan menggunakan analisis *Cost Plus Pricing*. Perhitungan dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* dapat menghasilkan perhitungan harga jual yang lebih tepat, akurat dan terjamin kebenarannya dibandingkan dengan perhitungan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan yang hanya berdasarkan pada perhitungan tanpa memperhatikan unsur biaya non produksi. Penentuan harga jual yang sudah tepat akan menghasilkan harga jual yang berdaya saing. Dalam arti daya saing bisa digunakan sebagai ukuran untuk mengetahui tingkat kemajuan suatu entitas atau usaha tertentu dan untuk mengukur tingkat kesiapan inovasi. Untuk menghasilkan harga jual yang berdaya saing ini bukan perkara mudah, melainkan harus ditunjang oleh beberapa faktor yaitu

perhitungan yang tepat, persaingan yang sehat, pangsa pasar yang baik dan kualitas produk yang harus terjaga.

UD Sumber Rejeki adalah perusahaan yang bergerak dibidang produksi tahu. Perusahaan tersebut mengolah kedelai menjadi tahu. UD Sumber Rejeki memiliki lebih dari 25 karyawan yang memiliki bagian masing masing. UD Sumber Rejeki merupakan perusahaan yang dalam menentukan harga jual belum menggunakan perhitungan yang tepat dan akurat, melainkan hanya menggunakan perkiraan saja. Sehingga laba yang diperoleh saat ini belum optimal. Oleh sebab itu, penulis berinisiatif melaksanakan penelitian dengan judul **Analisis Penentuan Harga Jual Dengan Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* untuk Mengoptimalkan Laba Pada UD Sumber Rejeki Blitar.**

## **B. Permasalahan**

Di lingkungan UD Sumber Rejeki berdiri saat ini, semakin banyak pengusaha yang mendirikan pabrik yang sama, yaitu pabrik pengolahan kedelai menjadi tahu. Bahkan ada yang mengatakan harga Tahu UD Sumber Rejeki cenderung lebih mahal. Terlepas dari kualitas yang UD Sumber Rejeki miliki. Banyak kemungkinan yang terjadi yang menimbulkan UD Sumber Rejeki menawarkan harga yang lebih mahal. Bisa karena kualitas, rasa, dan ukuran yang sudah terkenal mengingat UD Sumber Rejeki adalah salah satu pabrik tahu yang terhitung lama berdiri diantara yang lain. Maka dari itu, pemilik khawatir kedepannya UD Sumber Rejeki bisa tersaingi oleh kompetitor-kompetitor yang ada. Penentuan harga jual yang sudah tepat akan

menghasilkan harga jual yang berdaya saing. Dalam arti daya saing bisa digunakan sebagai ukuran untuk mengetahui tingkat kemajuan suatu entitas atau usaha tertentu dan untuk mengukur tingkat kesiapan inovasi. Untuk menghasilkan harga jual yang tepat bukan perkara mudah, melainkan harus ditunjang oleh beberapa faktor yaitu perhitungan yang tepat, persaingan yang sehat, pangsa pasar yang baik dan kualitas produk yang harus terjaga.

UD Sumber Rejeki secara umum telah menggunakan perhitungan harga jual untuk memberikan harga pada produknya agar bisa dipasarkan. Namun perhitungan tersebut belum menggunakan perhitungan yang akurat dan tepat, melainkan dengan menggunakan perkiraan saja sesuai naik turunnya bahan baku. Harga jual yang digunakan juga belum optimal sehingga dalam penjualan dan pencapaian laba sering tidak mencapai target yang diharapkan.

### **C. Rumusan Masalah**

Adapun Rumusan Masalah penulis sebagai berikut :

bagaimana menganalisis penentuan harga jual dengan menggunakan metode *cost plus pricing* untuk Mengoptimalkan Laba pada UD Sumber Rejeki Blitar?

### **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini sebagai berikut:

Untuk menganalisis penentuan harga jual dengan menggunakan metode *cost plus pricing* untuk Mengoptimalkan Laba pada UD Sumber Rejeki Blitar.

### **E. Kegunaan Penelitian**

Dalam melaksanakan penelitian serta pembahasan ini, maka diharapkan bisa mencapai Tujuan penelitian dan juga memberikan kegunaan sesuai kebutuhan.

1. Untuk Peneliti, diharapkan bisa lebih memahami materi yang di ulas serta dapat mempraktikanya pada perusahaan secara nyata. Selain itu, juga sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Keseuma Negara Blitar.
2. Untuk Perusahaan, hasil penelitian ini semoga bisa dijalankan & diterapkan pada sistem kerja perusahaan. Kalau bisa agar hasil penelitian ini menjadi media evaluasi guna memperbaiki sistem kerja yang sudah ada.
3. Untuk pihak yang lain, penelitian ini semoga bisa dijadikan referensi untuk peneliti lain atau sebagai acuan penelitian berikutnya.