

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada dasarnya tujuan utama yang hendak dicapai oleh perusahaan adalah pencapaian laba yang optimal. Laba yang optimal dapat dicapai jika pendapatan perusahaan lebih besar dari pada biaya-biaya operasionalnya. Pendapatan perusahaan salah satunya didapat dari kegiatan penjualan produk/ jasa yang dihasilkannya. Penjualan adalah salah satu faktor penentu atas perolehan laba yang optimal. Semakin tinggi penjualan produk / jasa yang dicapai oleh perusahaan, maka pendapatan perusahaan pun semakin besar. Besarnya pendapatan perusahaan diharapkan dapat menutup seluruh biaya yang telah dikeluarkan dalam kegiatan operasional perusahaan sehingga laba yang dicapai dapat seoptimal mungkin. Laba yang optimal diharapkan dapat menjaga kelangsungan hidup perusahaan dan meningkatkan perkembangan perusahaan. Untuk memperoleh laba yang optimal diperlukan suatu perencanaan dan pengendalian yang baik khususnya dalam kegiatan penjualan dari pihak manajemen.

Perolehan laba perusahaan selain dipengaruhi oleh faktor penjualan juga faktor lain yakni harga jual dari produk tersebut. Penentuan harga jual dalam sebuah perusahaan sangat penting untuk diperhatikan oleh pihak manajemen, mengingat persaingan dalam dunia usaha yang semakin kompleks. Penentuan harga jual yang tidak tepat akan menimbulkan resiko

bagi perusahaan. Penentuan harga jual yang tidak tepat akan menimbulkan resiko bagi perusahaan, seperti resiko target laba yang tidak tercapai karena harga jual yang ditetapkan terlalu rendah dari perusahaan lain yang memproduksi produk sejenis. Harga jual yang terlalu rendah secara langsung mempengaruhi laba yang dihasilkan perusahaan, yakni menjadi tidak optimal. Akan tetapi, jika penentuan harga jual wajar dan sesuai dengan kualitas produk yang dihasilkan maka konsumen tidak akan beralih ke perusahaan lain, target penjualan perusahaan akan tercapai dan perusahaan dapat memperoleh laba seoptimal mungkin.

Untuk menentukan harga jual yang tepat bagi produk / jasa yang dihasilkan oleh perusahaan¹ memang tidaklah mudah. Penentuan harga jual produk harus memperhatikan beberapa faktor, baik faktor internal maupun faktor eksternal. Faktor internal yang harus diperhatikan yakni keadaan di dalam lingkungan perusahaan selama melakukan proses produksi sampai menghasilkan produk jadi. Sedangkan faktor eksternal merupakan faktor diluar lingkungan perusahaan yaitu seperti keadaan perekonomian, permintaan dan pesaing. Faktor-faktor tersebut dapat dijadikan dasar oleh perusahaan mengenai metode penentuan harga jual yang mana yang akan dipakai oleh perusahaan.

Dengan Berdasarkan pertimbangan diatas, maka penulis dalam membuat skripsi memilih judul: "**Analisis Penentuan Harga Jual Produk Untuk Mencapai Optimalisasi Laba**".

B. Permasalahan

Laba yang diperoleh perusahaan tidak dapat optimal apabila tidak tepat dalam menentukan harga jual produknya. Seperti pada UD.Cahaya Timur, laba yang diperoleh perusahaan dari tahun ketahunnya belum bisa seoptimal yang diharapkan. Hal tersebut dikarenakan penentuan harga jual perusahaan belum tepat karena belum bisa menutup biaya operasional perusahaan. Kemungkinan saat ini harga perusahaan lebih tinggi atau juga lebih rendah dari perusahaan pesaing. Untuk itu diperlukan penentuan harga jual yang tepat agar perusahaan mendapatkan laba yang seoptimal mungkin.

C. Rumusan masalah

Dari uraian tersebut diatas terlihat bahwa perolehan laba perusahaan dipengaruhi oleh penentuan harga jual dari produk yang dihasilkan. Penentuan harga jual yang tidak tepat akan menyebabkan perolehan laba yang tidak optimal. Pada UD.Cahaya Timur perolehan laba perusahaan dari tahun ke tahun belum sesuai dengan laba yang ingin dicapai perusahaan. Karena melihat kondisi tersebut penulis merumuskan permasalahan yang timbul yaitu :

1. Bagaimana metode penentuan harga jual produk yang tepat bagi UD. Cahaya Timur ?
2. Apakah manfaat metode penentuan harga jual produk yang tepat bagi UD. Cahaya Timur ?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui metode penentuan harga jual produk yang tepat bagi UD. Cahaya Timur.
2. Untuk mengetahui manfaat metode penentuan harga jual produk yang tepat bagi UD. Cahaya Timur.

E. Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi :

1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan agar penulis dapat memahami tentang bagaimana penentuan harga jual yang tepat bagi perusahaan agar pencapaian labanya optimal.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan dan sumbangan pemikiran bagi perusahaan agar dalam menentukan harga jual produknya tepat sehingga dapat mencapai laba yang diharapkan.

3. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan suatu referensi bagi peneliti lain yang melakukan penelitian serupa.

4. Bagi Perguruan Tinggi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah koleksi perpustakaan dan dapat dijadikan referensi bagi penelitian selanjutnya.