

ABSTRAK

Penentuan harga jual produk haruslah merupakan kebijakan yang harus benar-benar dipertimbangkan secara matang dan terintegrasi. Pada dasarnya dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa dan menghasilkan laba yang dikehendaki. Biaya penuh merupakan total pengorbanan sumber daya untuk menghasilkan produk atau jasa, sehingga semua pengorbanan ini harus dapat di tutup oleh pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa. Disamping itu, harga jual harus dapat menghasilkan laba yang memadai.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui proses penentuan harga jual pada saat CV. Daffi Maju Jaya Barokah dalam meningkatkan laba. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dan sudi kasus analisis data kualitatif. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam menentukan harga jual, perusahaan mempertimbangkan biaya-biaya yang dikeluarkan sehingga tetap dapat memperoleh keuntungan yang maksimal. Dengan melihat perhitungan harga pokok produksi perusahaan, dan perusahaan hanya menggunakan perhitungan harga produksi yang sederhana. Harga jual ditentukan dengan menghitung harga pokok perusahaan ditambah 120%.

Kata kunci: Harga jual dan Laba

ABSTRACT

Determination of the selling price of the product must be a policy that must be thoroughly considered and integrated. Basically, under normal circumstances, the selling price of the product or service must be able to cover the full costs associated with the product or service and generate the desired profit. Full cost is the total sacrifice of resources to produce a product or service, so all these sacrifices must be covered by the income derived from the sale of the product or service. In addition, the selling price must be able to generate adequate profits.

The purpose of this study was to determine the process of determining the selling price at the time of CV. Daffi Maju Jaya Barokah in increasing profits. This study uses a qualitative descriptive method and a case study of qualitative data analysis. Data was collected through observation, interviews and documentation.

The results of this study indicate that in determining the selling price, the company considers the costs incurred so that it can still obtain maximum profit. By looking at the calculation of the company's cost of production, and the company only uses a simple production price calculation. The selling price is determined by calculating the company's cost of goods plus 120%.

Keywords: *Selling price and Profit*