

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan ekonomi di Indonesia sekarang ini memang semakin ketat dengan banyaknya persaingan industry-industri baik yang ada di Indonesia maupun bersaing dengan industry luar negeri. Perkembangan dan kemajuan dunia usaha pada umumnya dalam suatu perusahaan mempunyai tujuan yang sama yaitu memperoleh laba yang maksimal. Dengan persaingan dunia bisnis yang semakin pesat manajemen perusahaan harus mampu menjalankan usahanya dengan efektif dan efisien dalam menghasilkan produk-produk yang berkualitas tinggi dengan biaya produksi yang relative rendah untuk menghasilkan laba yang optimal, sehingga dapat bersaing dalam dunia bisnis.

Dalam perdagangan kita mengenal dengan istilah harga, penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan perdagangan. Harga menjadi sangat penting diperhatikan, mengingat harga menentukan laku tidaknya suatu produk dalam perdagangan. Penetapan harga jual yang tidak tepat sering berakibat fatal pada produk yang ditawarkan dan akan menimbulkan masalah keuangan perusahaan yang akan mempengaruhi kelanjutan usaha suatu perusahaan. Ketidaktepatan tersebut akan menimbulkan resiko pada perusahaan, misalnya kerugian yang terus menerus. Untuk itu setiap perusahaan harus menetapkan harga jualnya secara tepat karena harga merupakan unsur pokok pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan.

Dalam jangka panjang harga jual produk atau jasa yang ditetapkan harus mampu menutup semua biaya perusahaan dan menghasilkan laba bagi perusahaan, oleh karena itu harga yang ditetapkan harus sebanding dengan penawaran nilai kepada konsumen.

Penentuan harga jual produk haruslah merupakan kebijakan yang harus benar-benar dipertimbangkan secara matang dan terintegrasi. Dalam suatu perusahaan, untuk memberkan keputusan mengenai penetapan harga produk merupakan hal yang sangat penting dan tidak mudah dilakukan. Peneapan harga harus dilakukan secara tepat, cermat dan akurat. Hal ini dilakukan agar suatu perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain yang memproduksi produk sejenis dalam kurun waktu yang relatif lama (Rizki Kurniasih, 2019).

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 ditutup oleh pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa. Disamping itu, harga jual harus dapat menghasilkan laba yang memadai, sepadan dengan investasi yang di tanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa. Dengan demikian informasi biaya produk atau jasa sangat diperlukan dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual, meskipun biaya bukan satu-satunya faktor yang harus dipertimbangkan dalam penentuan harga jual (Dian eka sari, 2009).

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Dariana, 2020) dengan judul “Penetapan harga pokok produksi dengan metode *Full Costing* sebagai dasar penetapan harga jual Kain tenun songket melayu” menyimpulkan dalam menentukan harga pokok produksi antara perhitungan pengrajin tenun masih menggunakan taksiran belum memasukkan semua unsur biaya khususnya biaya *Overhead* Pabrik. Metode *Full Costing* sebaiknya digunakan karena metode ini lebih akurat. Sedangkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Rina Hasyim, (2018) Dengan Judul “Analisis penetapan harga pokok produksi dan harga jual dengan menggunakan metode *Full Costing* pada *Home Industri* Khoiriyah di Taman sari, Singaraja” menyimpulkan hasil perhitungan harga pokok produksi dan harga jual menurut perusahaan dengan metode *cost plus pricing* memiliki perbedaan dengan perhitungan yang dilakukan peneliti. Pada perhitungan harga pokok produksi dengan metode *full costing* harga pokok produksi lebih besar dibandingkan dengan perhitungan harga pokok produksi dengan metode perusahaan.

CV. Daffi Maju Jaya Barokah adalah produsen hijab trendy yang mengedepankan kualitas, yang memiliki produk-dengan pemasarannya melalui jalur online. Perusahaan harus benar-benar menentukan harga yang tepat dalam penentuan harga jual. Karena penentuan harga jual yang tidak tepat akan merugikan pihak perusahaan baik secara operasional maupun keseluruhan. Oleh karena itu, penulis tertarik mengadakan penelitian dengan judul **Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Meningkatkan Laba pada CV. Daffi Maju Jaya Barokah.**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka penulis dapat mengangkat perumusan masalah yaitu “Bagaimana proses penetapan harga jual dalam meningkatkan laba pada CV> Daffi Maju Jaya Barokah?”

1.3 Tujuan Penelitian

1.3.1 Tujuan Umum:

1. Sebagai salah satu perwujudan Tri Dharma Perguruan Tinggi terutama dharma yang kedua yaitu penelitian.
2. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi di Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.

1.3.2 Tujuan Khusus:

Untuk mengetahui dan menganalisis Penetapan Harga Jual dalam Meningkatkan Laba pada CV. Daffi Maju Jaya Barokah.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Penulis

Penelitian ini akan dapat menambah wawasan dan pengetahuan peneliti khususnya dalam penetapan harga jual produk untuk meningkatkan pendapatan sebagai peningkatan laba.

2. Perusahaan

Bagi perusahaan diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan pertimbangan bagi perusahaan dalam menentukan kebijakan manajemen, khususnya

penetapan harga jual yang berkenaan dengan peningkatan laba perusahaan.

3. Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menabahnya dokumentasi dan referensi di perpustakaan Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.

4. Pembaca

Bagi pembaca yaitu menjadi sumber referensi dan informasi yang dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan penelitian yang berkaitan dengan analisis penetapan harga jual dalam meningkatkan laba perusahaan.

1.5 Fokus Penelitian dan Keterbatasan Penelitian

Fokus penelitian ini dibatasi, agar penelitian yang dilakukan tidak meluas dan akan menjadi lebih fokus dalam pembahasan sesuai dengan tema dan judul penelitian. Maka fokus dari penelitian adalah tentang penerapan harga jual produk pada CV. Daffi Maju Jaya Barokah dalam meningkatkan laba. Apabila ada informasi tambahan diluar fokus penelitian ini, maka dapat diambil sebagai data pendukung dan dapat dilakukan pengkajian lebih dalam pada penelitian selanjutnya.

Halaman ini sengaja di kosongkan