

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perkembangan ekonomi saat ini mendorong peningkatan dan pertumbuhan pada bidang dunia usaha, hal ini berarti semakin banyak peluang yang dapat dimanfaatkan untuk memperoleh keuntungan yang lebih banyak. Didalam perkembangan perusahaan dalam menjalankan usahanya harus mengikuti perkembangan situasi ekonomi secara terus menerus. Setiap perkembangan yang terjadi di perusahaan harus dapat mengantisipasi masalah secepat mungkin untuk menganalisis serta memecahkan masalah dengan cara yang efektif dan efisien agar tujuan perusahaan serta hasil yang didapatkan dapat tercapai.

Pada dasarnya mendirikan perusahaan dalam menjalankan suatu usahanya bertujuan untuk menghasilkan laba yang maksimal, dan perusahaan juga akan selalu berusaha agar laba yang didapatkan perusahaan terus meningkat. Peran perusahaan memang menjadi salah satu peran penting yang nantinya akan memutuskan kebijakan yang tepat untuk keberlanjutan kelangsungan hidup perusahaannya. Salah satu tujuan utama mendirikan perusahaan yakni dapat menghasilkan laba yang maksimal dari produk yang ditawarkan. Secara umum pengertian laba merupakan perbedaan pendapatan yang direalisasi yang timbul atas transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan biaya tersebut. Untuk mewujudkan hal tersebut salah satunya dengan menentukan kebijakan penetapan harga jual produk yang tepat.

Harga jual produk merupakan salah satu elemen penting yang berpengaruh langsung pada laba perusahaan. Perusahaan perlu memikirkan tentang harga jual secara tepat karena harga yang tidak tepat akan kurang menarik perhatian para pembeli untuk membeli atau menggunakan produk atau jasa tersebut, penetapan harga jual yang tepat tidak selalu berarti bahawa harga haruslah ditetapkan rendah atau serendah mungkin. Karena banyak konsumen yang mempertimbangkan harga dalam memakai sebuah produk yang ditawarkan.

Kesalahan dalam menentukan harga jual akan mengakibatkan harga jual berada di bawah atau di atas biaya penuh dan biaya produksi serta harga jual dinilai terlalu tinggi atau terlalu rendah dibandingkan dengan harga jual dari perusahaan pesaing yang memproduksi produk yang sejenis. Akibat jika harga jual terlalu rendah maka perusahaan akan mengalami kerugian, sedangkan jika harga jual terlalu tinggi maka perusahaan kesulitan untuk memasarkan produk sehingga produk tersebut tidak dapat bersaing dengan produk sejenis di pangsa pasar.

Penetapan harga jual produk memerlukan berbagai pertimbangan yang terintegrasi. Melalui biaya operasional, target laba yang diinginkan perusahaan, daya beli masyarakat, harga jual pesaing, kondisi perekonomian yang umum, elastisitas produk dan sebagainya. Dalam menetapkan harga jual produk perusahaan pastinya telah menetapkan pula target laba yang ingin diharapkan. Tetapi tidak semua perusahaan mampu untuk mewujudkan salah satu tujuan perusahaan itu. Banyak faktor yang dihadapi dalam pencapaian tersebut.

CV. Putra Tunggal yang digunakan sebagai obyek penelitian yang diteliti oleh penulis ini merupakan perusahaan manufaktur yang terus berkembang dan merupakan perusahaan yang berpotensi untuk dapat bersaing dalam menghadapi persaingan dunia bisnis yang semakin pesat ini. Dengan perkembangan dunia bisnis yang semakin pesat inilah yang membuat perusahaan memperoleh masalah yang lebih kompleks sehingga sangat perlu membutuhkan manajer untuk membuat kebijakan dan pengambilan keputusan bagi perusahaan.

.CV Putra Tunggal merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang terletak di Gresik Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Perusahaan ini bergerak dalam bidang pengelolaan rotan yang menghasilkan produk-produk seperti, lemari dari rotan, kursi dari rotan, rumah kucing dari rotan dll. Tidak sedikit perusahaan yang berdiri dengan bidang yang sama. Banyak permasalahan yang timbul pada dunia usaha salah satunya yakni dalam hal penetapan harga jual. Keputusan penetapan harga jual pada suatu perusahaan merupakan hal utama yang akan menjadi pertimbangan oleh konsumen.

Permasalahan yang terjadi saat ini pada CV Putra Tunggal ialah harga yang ditetapkan masih relatif tinggi dibanding perusahaan sejenis lain. Disisi lain perusahaan yang mampu menetapkan harga jual dengan harga yang relatif rendah dapat menjadikan salah satu pesaing bagi perusahaan ini. Seringkali dengan penetapan harga yang relatif rendah maka perusahaan dapat menghasilkan laba yang maksimal sehingga harga yang ditawarkan dapat menjadi pesaing bagi perusahaan lain yang sejenis. Akan tetapi tidak hanya faktor harga jual yang membuat laba perusahaan dapat tercapai yakni ada harga pokok penjualan,

besarnya laba yang diharapkan dengan mempertimbangkan biaya-biaya dll. Dalam penentuan harga jual produk harus memperhitungkan pesaing usaha, permintaan dan penawaran pasar serta strategi pemasaran produk, sehingga dengan penentuan harga jual produk yang baik dan tepat akan dapat merealisasikan target laba yang telah diharapkan oleh perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis mengambil judul “Mekanisme penetapan harga jual produk guna merealisasikan target laba ( Studi pada CV. Putra Tunggal )”

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang dan uraian diatas, adapun yang menjadi pokok permasalahan yang dikemukakan yaitu, bagaimanakah mekanisme penetapan harga jual produk guna merealisasikan target laba ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

### **1.3.1 Tujuan Umum**

1. Sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya
2. Salah satu perwujudan dari Tri Dharma Perguruan Tinggi dan untuk menerapkan ilmu pengetahuan atau teori yang didapatkan serta untuk memperoleh pengalaman praktis dan penelitian

### **1.3.2 Tujuan Khusus**

1. Untuk mendapatkan informasi mengenai kemampuan perusahaan dalam untuk mencapai target laba

2. Untuk mendapatkan penjelasan mengenai mekanisme perusahaan dalam menetapkan harga jual produk dalam merealisasikan target laba

#### **1.4 Manfaat penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat atau kontribusi yang positif bagi pihak-pihak yang memerlukannya. Adapun manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini antara lain :

##### **1.4.1 Manfaat Praktis**

Bagi Perusahaan

1. Sebagai bahan evaluasi dan masukan bagi perusahaan khususnya bagi pimpinan dalam menetapkan kebijakan untuk memecahkan masalah yang dihadapi oleh perusahaan khususnya yang berkaitan mengenai mekanisme penetapan harga jual produk guna merealisasikan target laba.
2. Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk sumber informasi dan bahan masukan sehingga dapat digunakan sebagai pertimbangan pengambilan keputusan terutama mengenai mekanisme penetapan harga jual produk guna merealisasikan target laba.

Bagi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

1. Sebagai tambahan informasi ilmu pengetahuan dan menambah perbendaharaan perpustakaan serta dapat dijadikan bahan acuan untuk penelitian selanjutnya terutama dalam bidang akuntansi manajemen
2. Dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi penulis lain khususnya yang terkait dengan pembahasan mengenai mekanisme penetapan harga jual produk guna merealisasikan target laba.

### **1.4.2 Manfaat Teoritis**

Bagi Peneliti

1. Untuk mengimplementasikan antara teori-teori yang diperoleh selama studi dengan kenyataan di lapangan sehingga dapat menambah wawasan yang sangat penting bagi peneliti khususnya pada obyek yang diteliti.
2. Dapat digunakan sebagai sarana dalam mempraktekkan teori yang telah diperoleh dalam bangku kuliah dan sebagai tambahan pengalaman maupun pengetahuan dibidang keuangan khususnya dalam masalah merealisasikan target laba perusahaan.

### **1.5 Fokus penelitian dan Keterbatasan**

Fokus dalam penelitian ini adalah mengacu pada masalah mengenai kemampuan perusahaan dalam merealisasikan target laba dalam hal menetapkan harga jual produk. Penelitian ini didukung dengan metode pengumpulan data berupa dokumentasi dan wawancara yang nantinya akan dapat memberikan informasi mengenai bagaimana mekanisme yang dilakukan perusahaan dalam menetapkan harga jual dengan permasalahan penetapan harga jual yang ada di CV Putra Tunggal ini. Selain itu keterbatasan dalam penelitian ini yakni dalam hal waktu, waktu yang digunakan dalam penelitian ini yakni kurang lebih 4 bulan, sehingga dengan waktu yang sangat terbatas ini diharapkan penelitian ini mampu memberikan informasi yang lengkap. Sehingga penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan penelitian selanjutnya.