

ABSTRAK

YUNI NOVITA ANAKAMPUN, Akuntansi Perpajakan, Desain Perhitungan Harga Jual Dengan Metode Cost-Plus Pricing Terhadap Peningkatan Laba Pada UD. Bakti Jaya. Dibimbing oleh MARYAM MONIKA RANGKUTI, S.E., M.Si.

Kini banyak bisnis yang berusaha memberikan keuntungan yang lebih dikenal di pasar bisnis yang serba cepat saat ini, sehingga menimbulkan persaingan yang ketat, di mana berbagai strategi digunakan untuk menarik pelanggan. Tujuannya adalah untuk mencapai keuntungan yang diharapkan dan mempertahankan keuntungan yang telah diperoleh. UD. Bakti Jaya mungkin merupakan perusahaan dagang yang berfokus pada penjualan perlengkapan konstruksi. UD. Bakti Jaya yang menyediakan bahan bangunan seperti batu bata, semen, pasir, keramik, press, cat, dan lain-lain, beralamat di Jl. Harunguan No. 27-81, Huta Rakyat, Kec. Sidikalang, Kabupaten Dairi. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2014 oleh Bapak Herman Surbakti. Perusahaan ini telah berkembang selama beberapa tahun dan terus berupaya meningkatkan kualitas barang dan jasanya untuk memenuhi permintaan konsumen. Perusahaan ini juga memiliki pangsa pasar yang penting di kota metropolitan tetangga. Masalah yang dihadapi UD. Bakti Jaya adalah kesalahan perhitungan harga barang yang mereka tawarkan, yang masih mengandalkan pendekatan langsung/manual. Perhitungan tol perusahaan sering kali tidak dilakukan secara point per point, dengan beberapa pengeluaran yang dievaluasi, sehingga mengakibatkan kesalahan dalam memaksimalkan laba dan kemungkinan kerugian. Kesalahan dalam menentukan harga produk yang dijual juga dapat berdampak pada keuangan perusahaan secara keseluruhan. Jika harga penawaran terlalu rendah, bisnis mungkin tidak dapat membayar biaya operasionalnya dan menderita kerugian pada akhirnya. Di sisi lain, jika harga penawaran terlalu tinggi, Anda berisiko kehilangan pelanggan ke pesaing yang memberikan harga lebih menarik. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas penggunaan metodologi Full Costing dengan metode Cost Plus Pricing di UD. Bakti Jaya. Manajemen perusahaan kemudian harus menggunakan pendekatan Taken a toll Further Estimating untuk menentukan biaya dan memperkirakan harga jual, memastikan bahwa harga yang diperoleh kompetitif dengan perusahaan sejenis.

Kata kunci: *Harga Jual, Perusahaan Dagang, Cost Plus Pricing.*

ABSTRACT

YUNI NOVITA ANAKAMPUN, Tax Accounting, Design of Selling Price Calculation with Cost-Plus Pricing Method to Increase Profit at UD. Bakti Jaya. Supervised by MARYAM MONIKA RANGKUTI, S.E., M.Si.

Many businesses now attempt to provide more recognizable advantages in today's fast-paced business market, leading to fierce competition where various strategies are used to attract customers. The goal is to achieve expected benefits and maintain those that have already been realized. UD. Bakti Jaya might be a trading firm that focuses on the sale of construction supplies. UD. Bakti Jaya, which offers building materials like bricks, cement, sand, ceramics, press, paint, and more, is located at Jl. Harungguan No. 27-81, Huta Rakyat, Kec. Sidikalang, Dairi Regency. It was founded in 2014 by Mr. Herman Surbakti. The firm has been developed for a number of years and continually strives to improve the quality of its goods and services in order to satisfy consumer demand. It also has a crucial display share in the neighboring metropolis. The problem facing UD. Bakti Jaya is the miscalculation of pricing for the items they offer, which continues to rely on a straightforward/manual approach. The company's toll calculation is often not done point by point, with several expenditures evaluated, resulting in errors in profit maximization and possible losses. Mistakes in pricing the products for sale can also have an impact on the company's overall financials. If the offering price is too low, the business may be unable to pay its operating expenses and suffer losses in the end. On the other hand, if the offer price is too high, you run the risk of losing customers to rivals who provide more attractive prices.

This study aims to evaluate the effectiveness of using the Full Costing methodology with the Cost Plus Pricing method at UD. Bakti Jaya. The firm's management should then use the Taken a toll Furthermore Estimating approach to determine costs and estimate selling prices, making sure that the prices obtained are competitive with similar firms.

Keywords: *Selling Price, Trading Company, Cost Plus Pricing.*