

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu sektor yang paling diminati di Indonesia adalah perdagangan. Perekonomian Indonesia berkembang pesat saat ini, sehingga menimbulkan persaingan dagang yang ketat. Industri perdagangan melibatkan pembelian barang dan menjualnya kembali untuk mendapatkan keuntungan tanpa mengubah keadaan aslinya (Sujarweni 2016).

Tujuan utama pendirian suatu usaha biasanya adalah untuk meningkatkan pendapatan atau laba guna menjamin kelangsungan hidup dan efisiensi operasional semua kegiatan usaha, serta kapasitas untuk bersaing dengan usaha pesaing. Selisih antara pendapatan penjualan dan biaya menentukan laba. Harga jual barang yang dijual kepada klien menghasilkan pendapatan penjualan. Menetapkan harga jual yang tepat dalam bisnis sangatlah penting karena kesalahan penetapan harga dapat mendatangkan harga yang terlalu tinggi atau terlalu rendah. Kenaikan harga jual akan menyebabkan permintaan konsumen turun, yang akan mempersulit bisnis untuk bersaing dengan pesaing dan berdampak buruk. Namun, harga jual yang rendah meningkatkan risiko kerugian.

Sebagaimana menurut (Kotler Keller 2009), Harga jual adalah nilai tukar antara pembeli dan penjual untuk suatu barang atau jasa, atau sejumlah uang yang dibayarkan pembeli untuk fitur dan manfaat penggunaan barang tersebut. Di sisi lain, harga jual dihitung sebagai jumlah nilai pokok dan seluruh markup yang ditetapkan oleh perusahaan, menurut (Kamaruddin 2013) salah satu komponen yang mempengaruhi kepastian harga pokok penjualan adalah harga pokok penjualan. Harga produk yang diperoleh dan berhasil dijual selama periode akuntansi disebut harga pokok penjualan (Jumingan 2019). Menurut para ahli, harga pokok penjualan adalah jumlah yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan untuk membeli barang yang kemudian diperjualbelikan untuk memperoleh keuntungan.

Ada sejumlah elemen yang memengaruhi HPP sebelum laba perusahaan saat menentukan biaya produk yang dijual, seperti harga pembelian barang, biaya pengiriman, diskon, dan retur. Bisnis yang berdagang harus menyadari bagaimana elemen-elemen ini memengaruhi laba dan mengelolanya secara efektif. Dengan cara ini, bisnis dapat memaksimalkan laba, meningkatkan daya saing, dan memenuhi target keuangan mereka.

Untuk menentukan laba yang diperoleh dari kegiatan komersial mereka, perusahaan dagang harus menilai secara tepat biaya barang yang mereka jual, total biaya untuk memperoleh barang yang dijual. Biaya komoditas yang dijual dapat dihitung dengan mengurangi persediaan akhir dari jumlah persediaan awal dan pembelian bersih. Istilah "persediaan awal" merujuk pada nilai barang yang tersedia diawal periode waktu. Pembelian bersih adalah jumlah total barang yang dibeli setelah dikurangi harga pembelian, retur, biaya pengiriman, dan diskon dari jumlah total produk yang dibeli. Nilai barang yang tersisa pada akhir waktu dikenal sebagai persediaan akhir.

Bisnis harus mempertimbangkan unsur-unsur yang memengaruhi harga jual. Unsur-unsur tersebut, seperti persaingan, penawaran dan permintaan, biaya, faktor ekonomi, dan lain-lain, berasal dari dalam dan luar organisasi. Penetapan harga dapat dilakukan dengan menggunakan perhitungan yang tepat dan teliti, bukan hanya perkiraan. Harga harus memperhitungkan setiap biaya dan memberikan keuntungan

yang diharapkan. Pertimbangan utama dalam memberikan harga jual adalah biaya karena biaya tersebut merupakan jumlah minimum yang harus dibayarkan perusahaan untuk mencegah kerugian. Harga jual dapat dilakukan dengan memakai tiga metode: Titik Impas, Metode Penetapan Harga Biaya Plus, dan Metode Penetapan Harga Mark-Up. Untuk menentukan harga jual yang tepat yang akan menghasilkan keuntungan yang diinginkan, ketiga pendekatan ini sering digunakan.

Perusahaan dagang UD. Bakti Jaya bergerak dalam bidang penjualan bahan bangunan. Bapak Herman Surbakti mendirikan perusahaan ini di Jl. Harungguan No. 27–81, Huta Rakyat, Kecamatan Sidikalang, Kabupaten Dairi, pada tahun 2014. UD. Bakti Jaya menyediakan berbagai macam bahan bangunan, seperti semen, pasir, keramik, batu bata, semen, dan cat. Perusahaan ini telah berdiri cukup lama dan terus berupaya untuk terus meningkatkan mutu produk dan layanannya agar dapat memenuhi keinginan pelanggan. Dalam perkembangannya, perusahaan ini memiliki pangsa pasar yang cukup besar di kota ini. Tantangan bagi UD. Bakti Jaya adalah melakukan kesalahan dalam menentukan harga pokok penjualan produknya yang masih dijual secara fisik. Perusahaan ini tidak dapat memaksimalkan keuntungannya sehingga mengalami kerugian karena terkadang melakukan perhitungan harga pokok penjualan dan karena faktor pekerjaan yang dinilai sebagai dasar untuk sebagian biayanya.

Penting untuk mengetahui bagaimana cara memberikan harga pokok penjualan yang tepat dan sesuai agar dapat meningkatkan keuntungan dalam segmen bahan bangunan UD. Bakti Jaya. Dari permasalahan yang diuraikan tersebut, muncul ketertarikan peneliti untuk melakukan penelitian dengan judul “Desain Perhitungan Harga Jual Dengan Metode *Cost- Plus Pricing* terhadap Peningkatan Laba Pada UD. Bakti Jaya.”

1.2 Rumusan Masalah

Mengacu pada rumusan masalah yang telah diuraikan, rumusan masalah penelitian dapat disusun sebagai berikut:

1. Bagaimana penentuan harga jual produk pada UD. Bakti Jaya?
2. Bagaimana desain perhitungan harga jual dengan metode cost plus pricing (CPP) pada UD. Bakti Jaya?

1.3 Tujuan Tugas Akhir

Sesuai rumusan masalah diatas maka dapat disimpulkan tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penetapan harga jual produk pada UD. Bakti Jaya.
2. Untuk merancang desain perhitungan harga jual dengan metode cost plus pricing (CPP) pada UD. Bakti Jaya.

Adapun potensi luaran hasil penelitian ini adalah desain kertas kerja perhitungan harga pokok penjualan dan desain perhitungan harga jual dengan menggunakan metode cost plus pricing pada UD. Bakti Jaya.

1.4 Kontribusi Tugas Akhir

Berdasarkan tujuan diatas, penelitian diharapkan dapat memberikan dampak dan kegunaan yang sangat luas bagi beberapa pihak. Kegunaan penelitian ditunjuk untuk:

1. Memberikan kontribusi dalam memecahkan suatu permasalahan pada UD. Bakti Jaya mengenai cara penetapan harga jual dalam mengoptimalkan laba.

2. Memberikan wawasan yang terperinci mengenai perhitungan harga jual bagi UD.Bakti Jaya.
3. Memberikan gambaran tentang faktor-faktor yang memengaruhi perhitungan harga jual pada suatu industri atau sektor tertentu dalam pengoptimalkan laba sehingga industri cepat berkembang
4. Memberikan rekomendasi terkait ilmu pengetahuan dan teknologi dengan membuat desain kertas kerja excel perhitungan harga pokok penjualan dan desain perhitungan suatu harga jual.
5. Sanggup memberikan kontribusi pengembangan kelembagaan sebagai objek penelitian yang serupa, serta memberikan pandangan baru dan kemudahan bagi pengguna dari desain yang dihasilkan