

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Berusaha untuk mendapatkan dan senantiasa meningkatkan keuntungan atau laba merupakan tujuan utama setiap perusahaan. Hal ini pasti terjadi disetiap perusahaan yang pada awal didirikannya merupakan lembaga yang bertujuan untuk mencari laba (bukan lembaga nirlaba). Baik perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan maupun perusahaan jasa.

Dalam era kompetensi yang semakin tajam, perusahaan – perusahaan berlomba untuk menghasilkan produk atau jasa yang bermutu dengan harga yang rendah dengan berpedoman bahwa konsumen hanya dibebani dengan biaya-biaya untuk aktivitas penambah nilai. Hal ini terjadi karena persaingan didunia usaha semakin ketat sehingga untuk memenangkan persaingan tersebut perusahaan dituntut untuk menghasilkan produk yang berkualitas dengan harga yang kompetitif. Sehingga setiap perusahaan harus berhati-hati dalam menentukan harga jual produk atau jasanya.

Untuk menentukan harga jual yang kompetitif tidaklah mudah, umumnya harga jual produk atau jasa ditentukan oleh pertimbangan penawaran dan permintaan pasar, sehingga biaya bukanlah penentu harga jual. Selain konsumen, jumlah pesaing yang memasuki pasar, harga jual yang ditetapkan pesaing semuanya merupakan faktor yang mempengaruhi terbentuknya harga jual yang sangat sulit untuk diramalkan. Satu satunya faktor yang memiliki kepastian relatif

tinggi yang dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar untuk menentukan harga jual adalah biaya yang merupakan satu satunya faktor yang dapat dikendalikan manajemen dalam hal menentukan harga jual. Penetapan harga jual yang dihasilkan oleh para produsen mempunyai beberapa tujuan yaitu : mendapatkan laba maksimal, mendapatkan kembalian investasi, mencegah atau mengurangi persaingan, mempertahankan atau memperbaiki market share.

PT. Enseval Putera Megatrading Tbk yang terletak di Jl. Medan Tanjung Morawa KM 9.5 Medan merupakan perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang distributor bahan-bahan kimia, alat-alat kedokteran, obat-obatan, dan minuman kesehatan. Aktifitas perusahaan PT. Enseval Putera Megatrading Tbk pada saat ini berfokus pada penjualan minuman Hydro coco. Minuman Hydro coco adalah minuman air kelapa asli yang sangat menyehatkan karena mengandung bahan alami, mengandung elektrolit yang sesuai dengan cairan tubuh dan mengandung vitamin B dan C yang membantu metabolisme dan daya tahan tubuh, juga asam amino yang berfungsi sebagai sumber energi.

Dalam menentukan harga jual produk PT. Enseval Putera Megatrading Tbk memerlukan empat langkah sebagai berikut :

1. Memutuskan kategori biaya fungsi bisnis mana yang harus dimasukkan kedalam komponen harga pokok produk. Para manajer seharusnya hanya memasukkan unsur biaya yang relevan.
2. Menghitung biaya produksi langsung untuk tiap kategori biaya relevan dari langkah pertama.