

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam era kompetisi yang semakin tajam, Banyak perusahaan mengubah strategi bisnisnya dengan meletakkan kepuasan konsumen sebagai prioritas pertama dalam mengarahkan kegiatan bisnis mereka. Perusahaan diharapkan harus mampu menghasilkan produk atau jasa yang bermutu dengan harga yang rendah untuk dapat bertahan dipasar.

Apabila harga jual ditentukan terlalu tinggi, konsumen akan enggan untuk membeli produk perusahaan, akan tetapi jika harga jual ditentukan terlalu rendah biaya produksi tidak akan tertutupi. Harga jual menentukan bagaimana reaksi konsumen terhadap penjualan produk atau jasa yang dilakukan oleh perusahaan karena perusahaan harus mampu memberikan nilai kepada konsumen atas harga yang telah dibayarkan oleh konsumen sekaligus membuktikan bahwa harga yang telah dibayarkan oleh konsumen sekaligus membuktikan bahwa harga yang telah dibayarkan tersebut memiliki nilai per harga yang melampaui kompetitor lain karena keunggulan bersaing pada dasarnya berkembang dari nilai yang mampu diciptakan oleh sebuah perusahaan untuk konsumen yang melebihi biaya perusahaan dalam menciptakannya.

Kebijakan penetapan harga oleh manajemen idealnya memastikan pemulihan (recoveri) atas semua biaya dan mencapai laba, dalam kondisi yang sulit sekalipun. Meskipun penawaran dan permintaan biasanya merupakan faktor

penentu dalam penetapan harga, penetapan harga jual yang menguntungkan memerlukan pertimbangan atas biaya. Tender kompetitif atas pekerjaan tertentu, misalnya merupakan pengambilan keputusan penetapan harga yang sulit apabila banya ada sedikit atau bahkan sama sekali tidak ada pengalaman dimasa lampau dengan jenis produk atau jasa yang terlibat.

Penetapan harga jual yang dipergunakan oleh perusahaan mempunyai banyak cara. Dalam perusahaan kecil harga sering ditetapkan oleh manajemen teras. Dan bukan oleh bagian pemasaran atau bagian penjualan, sedang pada perusahaan – perusahaan besar penetapan harga biasanya ditangani oleh para manajer lini produk.

Metode apapun yang digunakan oleh perusahaan dalam menetapkan harga jual perlu menyadari bahkan harga jual yang telah ditetapkan itu tidaklah langsung dapat diterapkan diperusahaan, hal ini disebabkan oleh karena harga jual juga dipengaruhi oleh permintaan dan penawaran barang di pasar. dalam menetapkan harga jual ada beberapa metode yang sering digunakan, tetapi ada satu cara yang paling sedikit dengan beberapa perlusannya.

PT. Toba pulp Lestari Tbk. Merupakan perusahaan industri yang bergerak dalam bidang pengolahan hasil hutan yang menghasilkan Produk jadi bubur kertas (pulp) dengan bahan baku kayu gelondongan eucaliptus atau kayu balok, perusahaan ini hanya memproduksi pulp jenis full bleacbead kraft pulp. Hasil produksi berupa pulp kering berbentuk lembaran –lembaran pulp yang memiliki kualitas tinggi pulp yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut terdiri atas beberapa Grade yaitu : Grade A, Grade B, Grade C, dan Grade D.