

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Alasan Pemilihan Judul

Penentuan harga jual barang atau jasa merupakan suatu fungsi manajer yang penting. Keputusan penentuan harga jual sulit dianalisis sebab banyak faktor yang saling berinteraksi dan berpengaruh terhadap keputusan tersebut.

Harga merupakan salah satu jenis informasi penting yang diterima pelanggan tentang suatu produk. Penetapan harga juga berhubungan dengan seluruh tujuan jangka pendek dan sasaran jangka panjang sebuah perusahaan. Faktor yang mempengaruhi penetapan harga dapat berasal dari luar dan dalam perusahaan. Faktor utama dari luar termasuk pelanggan dan pesaing. Faktor pelanggan menjadi sangat penting karena pelanggan merupakan sumber perolehan pendapatan utama dari sebuah perusahaan. Sedangkan faktor utama dari dalam perusahaan yang berkaitan dengan penetapan harga jual adalah tujuan pemasaran, type, letak dan yang paling mendasar dari semuanya adalah faktor biaya.

Faktor biaya misalnya, terutama yang berupa komponen paling mendasar yang harus dipertimbangkan dalam penetapan harga. Satu cara yang memungkinkan suatu perusahaan dapat bersaing adalah dengan harga pokok yang rendah tanpa menurunkan kualitas dari barang yang dihasilkan. Harga pokok

2

produk merupakan informasi yang sangat berharga dalam menetapkan harga yang kompetitif.

Setiap perusahaan harus mempunyai usaha yang efisien agar memperoleh pendapatan sebanyak mungkin dengan biaya yang rendah untuk mencapai laba yang maksimal. Biaya dalam suatu perusahaan merupakan unsur yang sangat penting. Harga pokok produk meliputi semua biaya yang terjadi dalam rangka pembelian atau pembuatan produk. Penentuan harga pokok akan mempengaruhi kebijakan harga jual. Untuk mengetahui apakah pengeluaran biaya sudah efisien atau belum untuk mencapai tingkat laba yang maksimal. Penentuan harga jual yang akan memberikan laba pada perusahaan menuntut adanya pengetahuan tentang biaya produk.

Keputusan penentuan harga jual biasanya harus dibuat berulang-ulang karena harga jual dipengaruhi oleh perubahan lingkungan eksternal dan internal. Perubahan harga jual bertujuan agar harga jual yang baru dapat mencerminkan biaya saat ini (current cost) atau malahan biaya masa depan (future cost), kondisi pasar, reaksi pasar, laba atau return yang diinginkan. Penentuan harga jual yang salah sering berakibat fatal pada masalah keuangan perusahaan, misalnya : kerugian yang terus menerus.

Berdasarkan uraian yang dikemukakan diatas, maka penulis tertarik untuk menulis dalam skripsi ini, dengan judul " Analisa Penentuan Harga Jual Rumah pada Perum Perumnas Cabang Sumut II Martubung ".