

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK MENGUNAKAN METODE NORMAL PRICING DENGAN PENDEKATAN FULL COSTING PADA PT. PAMATEX

Erfan Teguh Arifianto, Supiningtyas Purwaningrum, SE,

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2007

Universitas Gunadarma

<http://www.gunadarma.ac.id>

kata kunci : harga jual

Abstraksi :

Pada umumnya harga jual suatu produk ditentukan oleh perimbangan antara permintaan dan penawaran di pasar. Akan tetapi perimbangan antara permintaan dan penawaran di pasar sulit dilakukan, sehingga dalam menentukan harga jual seorang manajer akan menghadapi banyak ketidakpastian jika hanya mengandalkan faktor perimbangan antara permintaan dan penawaran. Keberhasilan strategi yang diterapkan perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan yang akan datang, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Keputusan penentuan harga jual secara baik dan benar pada sebuah perusahaan akan suatu produk yang dihasilkan adalah sangat penting untuk diperhitungkan, karena dengan begitu perusahaan akan mengetahui seberapa banyak biaya yang diperlukan dan seberapa besar laba yang akan diperoleh perusahaan tersebut. Sehingga perusahaan tersebut dapat terus beraktifitas pada masa yang akan datang tanpa harus mengalami kerugian yang tidak berarti, dalam hal ini penulis ingin membuktikan pada PT. PAMATEX, bahwa dengan menggunakan metode normal pricing pendekatan full costing, harga jual kain White 191 diperoleh Rp 1.645/ meter dan pada tahun berikutnya dengan tingkat inflasi sebesar 23 % harga jual perusahaan mengalami kenaikan sebesar Rp 2.023/ meter kainnya. Dengan begitu perusahaan akan mendapatkan laba yang lebih maksimal. Dimana semua unsur- unsur biaya termasuk didalamnya.