

STRATEGI PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK PADA CV. CURVA

Tinawati, Tri Wahyu Retno Ningsih, SS. M

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2007

Universitas Gunadarma

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

kata kunci :

Abstraksi :

Harga jual adalah jumlah uang (ditambah beberapa barang jika mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. Harga jual digunakan untuk mengetahui persaingan harga dipasaran agar penjualan tidak mengalami kerugian dengan memperhitungkan biaya biaya produksi ditambah dengan biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum yang kedua bagian tersebut akan menjadi dua variabel yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Variabel yang digunakan adalah cost plus pricing dan mark up pricing yang menghasilkan dua harga jual yang berbeda dan keduanya akan memiliki selisih, dengan metode mark up pricing harga jual yang dihasilkan akan lebih tinggi dibandingkan hasil perhitungan dengan menggunakan cost plus pricing.