

STRATEGI HARGA JUAL PRODUK PADA CV. SUMBER ABADI

Wismaningrum, Darmadi, SE, MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ilmu Komputer, 2005

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. Tujuan penulisan ilmiah ini adalah untuk mengetahui cara menguraikan metode penetapan harga jual yang memungkinkan harga tujuan perusahaan dapat tercapai serta perusahaan dapat bersaing secara sehat, sehubungan dengan metode yang akan digunakan untuk menetapkan harga jual tersebut. Metode yang dipakai adalah menggunakan metode Cost Plus Pricing dan metode Mark Up Pricing dengan pendekatan pada Full Costing. Dari penentuan harga jual produk dengan menggunakan metode Cost Plus Pricing dan metode Mark Up Pricing, maka dapat diketahui bahwa dengan menggunakan metode Mark Up Pricing keuntungan akan dirasakan lebih oleh perusahaan karena dengan biaya yang sama akan menghasilkan harga jual yang lebih tinggi.