

ABSTRAK

Harga jual merupakan sejumlah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah presentase laba yang diinginkan oleh perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui informasi dalam penentuan harga jual yang dilakukan PT. Cipta Marg a Abadi. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih independen tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan variabel lain. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Cipta Marg a Abadi masih menggunakan metode harga jual yang ditetapkan oleh produsen atau menggunakan metode harga jual relatif, dimana harga jual mengikuti harga pasar yang telah ditetapkan oleh usaha-usaha dagang sejenis lainnya. Manajemen perusahaan tidak memperhitungkan setiap komponen biaya produksi sehingga harga jual yang ditetapkan perusahaan lebih tinggi daripada harga jual yang dihitung berdasarkan metode *Cost Plus Pricing*. Dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* mark up harga 20% dari harga pokok produksi, maka harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan akan menjadi lebih rendah, hal ini dapat menyebabkan penjualan perusahaan akan meningkat dan dapat bersaing dengan pesaing perusahaan yang sejenis.

Kata Kunci : Biaya, Harga Pokok Produk, Harga Jual

ABSTRACT

Selling price is a number of costs incurred by the company to produce an item or service plus a percentage of profits desired by the company This study aims to find out information in determining the selling price made by PT. Cipta Marga Abadi. This study uses a type of qualitative research, namely research conducted to determine the value of independent variables, either one variable or more independent without making comparisons or connecting other variables. The results showed that PT. Cipta Marga Abadi still uses the selling price method set by the producer or uses the relative selling price method, where the selling price follows the market price set by other similar trading businesses. The management of the company does not take into account each component of production costs so that the selling price set by the company is higher than the selling price calculated based on the Cost Plus Pricing method. By using the Cost Plus Pricing mark up method of 20% of the cost of production, the selling price set by the company will be lower, this can cause the company's sales to increase and can compete with similar competitors.

Keywords: Cost, Production Cost, Selling Price