

Analisis Penetapan Harga Jual Produk Dan Volume Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Perolehan Laba Pada CV. Wecono Asri

Oleh:

Srikalimah¹, Putri Zabita Dinnana², Dewi Wungkus Antasari³

^{1,2,3} Fakultas Ekonomi Prodi Akuntansi Universitas Islam Kediri Kediri

Email:

srikalimah@uniska-kediri.ac.id¹ ptrzabita9@gmail.com² dewiwung@uniska-kediri.ac.id³

ABSTRAK

Perusahaan memiliki tujuan menghasilkan laba, sehingga mereka menetapkan harga jual yang akan menghasilkan lebih banyak laba. Studi ini melihat harga jual yang tepat dan berapa banyak volume penjualan yang harus dituju untuk menghasilkan lebih banyak laba. Studi ini menemukan bahwa harga jual perusahaan lebih kecil dari harga jual yang dihitung dengan menggunakan metode *cost plus pricing*. Harga jual yang ditetapkan perusahaan adalah Rp. 200.000, namun dengan keuntungan sebesar Rp. 19.650.000. Studi tersebut juga menemukan bahwa total volume penjualan pada tahun 2021 tidak maksimal, yang seharusnya menghasilkan keuntungan yang lebih layak. Jika perusahaan ingin menghasilkan laba paling banyak, maka perlu menjual 1.393 unit pada tahun 2021.

Kata Kunci: harga jual, volume penjualan, laba kotor

ABSTRACT

Companies have a goal of making a profit, so they set a selling price that will generate more profit. This study looks at the right selling price and how much sales volume to aim for to make more profit. This study found that the company's selling price is less than the selling price calculated using the cost plus pricing method. The selling price set by the company is Rp. 200,000, but with a profit of Rp. 19,650,000. The study also found that total sales volume in 2021 was underwhelming, which should lead to more decent profits. If the company wants to make the most profit, it needs to sell 1,393 units in 2021.

Keywords: *selling price, sales volume, gross profit*

PENDAHULUAN

Berhubungan dengan kemandirian ilmu pengetahuan dan teknologi, setiap perusahaan diharuskan untuk mengikuti perubahan terbaru agar bisa bersaing dengan perusahaan lainnya. Perkembangan tersebut dilihat dengan semakin banyak persaingan antar perusahaan. Di dalam dunia bisnis, bisnis harus bisa bersaing satu sama lain secara intens. Ini menunjukkan bahwa manajer perlu memperhatikan seberapa baik penjualan produk mereka dan seberapa efisien mereka menjalankan bisnis mereka. Manajemen perusahaan memainkan peran penting dalam menolong perusahaan untuk tetap bertahan dan menghasilkan uang. Dengan mencari tahu sumber daya mana yang digunakan, dan kapan, perusahaan dapat menghasilkan uang sebanyak mungkin. Laba biasanya digunakan oleh perusahaan untuk memilih

keputusan mengenai kelanjutan perusahaan tersebut. Selain itu besarnya laba juga dapat digunakan untuk menetapkan harga jual produk dan mengukur *volume* penjualan pada perusahaan. Salah satu jenis laba yang dapat dipakai untuk menetapkan harga jual dan mengukur *volume* penjualan adalah laba kotor. Menurut Kasmir (2016:88) Laba kotor ialah selisih antara penjualan dengan harga pokok penjualan. Peneliti menggunakan laba kotor untuk menganalisis harga jual karena dengan menggunakan laba kotor perusahaan bisa mengetahui faktor naik atau turunnya harga jual dan banyak atau sedikitnya produk yang ingin dijual oleh perusahaan. Besar kecilnya laba dapat dilihat dengan beberapa faktor yakni harga jual produk, biaya-biaya yang dikeluarkan dan *volume* penjualan.

Faktor yang pertama yaitu harga jual, dengan harga jual yang sesuai perusahaan mampu memperoleh laba yang maksimal namun apabila penetapan harga jual yang salah maka laba yang didapatkan tidak maksimal. Harga jual digunakan sebagai alat penentu berhasil atau tidak nya sebuah perusahaan tersebut, karena dengan menetapkan harga jual dapat menetapkan seberapa besar keuntungan yang ingin didapatkan perusahaan dari menjual produk berupa barang. Jika harga jual terlalu tinggi, pembeli mungkin tidak mau membeli produk tersebut, dan perusahaan akan merugi. Namun, apabila harga jualnya terlalu rendah, perusahaan tersebut mungkin tidak menghasilkan laba sebanyak yang seharusnya. Perusahaan juga harus menghindari adanya kerugian maka harus memperhatikan suatu metode untuk menetapkan harga jual tersebut. Sari (2018) menjelaskan dalam penelitiannya bahwa metode yang dapat dipergunakan untuk menentukan harga jual salah satunya adalah metode *Cost plus Pricing* dengan pendekatan *full costing*. Metode tersebut digunakan karena perusahaan akan mendapatkan harga jual yang sesuai dengan laba yang diinginkan oleh perusahaan.

Selain harga jual yang bisa mempengaruhi keuntungan, ada faktor lain yang bisa mempengaruhi keuntungan ialah *volume* penjualan. *Volume* penjualan adalah metrik yang menunjukkan berapa banyak barang atau jasa yang bisa dijual bisnis. Menurut Wisesa, Zuhri, dan Suwena (2014) Laba optimal ketika *volume* penjualan melampaui biaya yang dikeluarkan, sementara perusahaan menderita kerugian ketika penjualan sekedar cukup untuk menutupi separuh dari biaya yang dikeluarkan. Perusahaan juga harus dapat menargetkan produk yang ingin dijual agar mengetahui laba yang akan didapatkan. Apabila perusahaan mampu menjual produk yang telah ditargetkan maka perusahaan akan mendapatkan laba yang diinginkan oleh perusahaan, namun apabila perusahaan tidak dapat menjual produk yang telah ditargetkan maka laba yang didapatkan juga tidak maksimal.

Perusahaan yang diteliti dalam penelitian ini merupakan salah satu usaha kerajinan batik di Kota Kediri. CV. Wecono Asri adalah salah satu usaha di bidang kerajinan batik yang menghasilkan kain batik tulis dan kain batik cap di Kediri. Alasan Penelitian ini dilakukan karena CV. Wecono Asri sebelumnya dalam menetapkan harga jual produk masih menggunakan metode *going rate pricing*. Metode *going rate pricing* merupakan metode penetapan harga jual yang ditetapkan berdasarkan harga jual yang ada dipasaran, dengan mempergunakan metode *going rate pricing* perusahaan belum memperoleh laba yang maksimal karena harga jual yang digunakan belum sesuai. Jadi peneliti ingin menghitung penetapan harga jualnya dengan menggunakan metode penetapan harga jual *cost plus pricing*. Penelitian ini juga dilakukan karena CV. Wecono Asri awal tahun 2020 penjualannya mengalami penurunan pada masa pandemi *covid-19* yang

mengakibatkan permintaan dari produk batik juga menurun. Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti memilih judul Analisis Penetapan Harga Jual Produk dan Volume Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan perolehan Laba Pada CV. Wecono Asri.

Berdasarkan permasalahan dalam penelitian ini, maka dapat diperumuskan masalah ialah bagaimana penetapan harga jual produk dan *volume* penjualan dapat meningkatkan laba kotor pada CV. Wecono Asri. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis dan menghitung penentuan harga jual produk dan *volume* penjualan untuk meningkatkan laba pada CV. Wecono Asri.

LANDASAN TEORI

Harga Jual

Sujarweni (2016:41) "Harga suatu produk atau layanan ialah berapa banyak orang yang bersedia membayar untuk itu. Ini berbeda dengan biaya produk atau jasa, yang dibayarkan ke perusahaan untuk memproduksinya." Menurut Sodikin (2015:164) "Harga Jual adalah Harga yang di bayar untuk membeli sesuatu dan biaya ditambah kenaikan persentase."

Berdasarkan pendapat para ahli diatas Harga jual ialah jumlah uang yang digunakan pembeli untuk membeli barang atau jasa perusahaan pada tingkat keuntungan yang diinginkan perusahaan, karena untuk mencapai keuntungan yang diharapkan, perusahaan harus membangkitkan minat konsumen dengan menetapkan harga yang tepat.

Volume Penjualan

Tjiptono dan Chandra (2012:231) "Volume Penjualan merupakan puncak dari kegiatan perusahaan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Menjual adalah sumber penghasilan yang digunakan untuk menutupi pengeluaran dengan harapan mendapatkan keuntungan yang diinginkan." Menurut Sutopo (2012: 28) "Volume penjualan adalah menjual produk sebanyak mungkin dalam waktu singkat.."

Berdasarkan opini ahli di atas, dapat dilihat bahwa volume penjualan adalah garis bawah yang dicapai perusahaan dengan menjual produk yang diproduksinya. Semakin tinggi penjualan, semakin tinggi peluang perusahaan untuk memperoleh keuntungan.

Laba

Martini (2012:113) "Laba adalah pendapatan yang diperoleh ketika jumlah ekonomi asset bersih pada akhir periode (tidak termasuk bagi hasil dan pembayaran pemilik) melebihi asset bersih pada awal periode."

Menurut Walter T. Harrison, Charles T. Horngren., C. William T. (2012:264) "Laba ialah peningkatan kepentingan ekonomi (misalnya, peningkatan aset atau penurunan kewajiban) yang mengakibatkan peningkatan ekuitas selama suatu periode akuntansi, tidak termasuk transaksi dengan pemegang saham."

Berdasarkan argument para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa laba ialah keuntungan yang didapatkan perusahaan atau perorangan dari kegiatan ekonominya.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di CV. Wecono Asri yang berlokasi di Jalan Dandangan 1 No 154, Kota Kediri Provinsi Jawa Timur. Penelitian ini memerlukan data hasil wawancara dengan pimpinan perusahaan yaitu CV Wecono Asri. Data tersebut mencakup informasi tentang biaya yang dikeluarkan selama proses produksi, data penjualan, dan lain-lain. Peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yang berbeda, antara lain observasi, wawancara, dan kajian literatur/literatur. Peneliti memakai metode deskriptif kuantitatif untuk menganalisis data penelitian, dan menentukan harga jual menggunakan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*.

Sedangkan untuk menghitung *volume* penjualan dicari volume penjualan yang ditargetkan terlebih dahulu. Alur yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data harga pokok produksi dan mengumpulkan data penjualan pada perusahaan.
2. Untuk menghitung harga pokok produksi, mulai dengan mencari tahu berapa biaya untuk memproduksi suatu barang. Kemudian menambahkan biaya tambahan apa pun, seperti pengiriman dan pemasaran, untuk mendapatkan harga jual akhir.

Biaya bahan baku	Rp xx
Biaya tenaga kerja langsung	Rp xx
Biaya <i>overhead</i> pabrik (variabel + tetap)	<u>Rp xx</u>
Taksiran total biaya produksi	Rp xx
Biaya administrasi dan umum	Rp xx
Biaya pemasaran	<u>Rp xx</u>
Taksiran total biaya komersil	<u>Rp xx</u>
Taksiran biaya penuh	Rp xx

3. Menghitung harga jual produk dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Taksiran Biaya Penuh} + \text{Laba yang di harapkan}$$

4. Menghitung *volume* penjualan:

$$\text{Volume Penjualan} = \text{Total Penjualan}$$

5. Menargetkan *volume* penjualan dengan rumus

$$\text{Volume penjualan: } (\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}) : (\text{Harga per unit} - \text{Biaya Variabel per unit})$$

6. Menghitung laba yang dihasilkan oleh perusahaan.
7. Kesimpulan dan Saran.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Penetapan Harga Jual

CV. Wecono Asri memproduksi beragam jenis batik salah satunya adalah batik tulis. Pada saat peneliti melakukan penelitian, CV. Wecono Asri banyak memproduksi salah satu jenis dari batik yaitu batik tulis dengan total produksi

sebanyak 642pcs. Harga jual untuk 1pcs batik sebesar Rp 200.000,-. Pada tahun 2021 laba yang diperoleh CV. Wecono Asri dalam memproduksi batik tulis adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Laporan Laba Rugi CV. Wecono Asri

CV. Wecono Asri	
Laporan Laba Rugi	
31 Desember 2021	
Penjualan	Rp 128.400.000
Harga Pokok Penjualan:	
Persediaan barang jadi awal	Rp 0
Harga Pokok Produksi:	
Baya Bahan Baku	Rp 58.110.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 38.520.000
Biaya Overhead Pabrik	<u>Rp 12.120.000+</u>
Total Harga Pokok Produksi	<u>Rp 108.699.600 +</u>
Persediaan barang tersedia untuk dijual	Rp 108.699.600
Persediaan barang jadi akhir	<u>Rp 0</u>
Total Harga Pokok Penjualan	<u>Rp 108.699.600-</u>
Laba Kotor	Rp 19.650.000
Biaya Operasional:	
Biaya Administrasi dan umum	Rp 300.000
Laba operasional	<u>Rp 300.000-</u>
Laba rugi sebelum pajak	Rp 19.350.000
Pajak penghasilan	<u>Rp 96.750-</u>
Laba setelah pajak	<u>Rp 19.253.250</u>

Sumber: CV. Wecono Asri, 2022

Berikut biaya-biaya yang dipakai untuk memproduksi batik tulis selama tahun 2021 dengan pendekatan *full costing* adalah sebagai berikut :

1. Biaya bahan baku

Tabel 2. Biaya Bahan Baku

No	Keterangan	Kuantitas	Biaya Per Satuan (Rupiah)	Jumlah (Rupiah)
1.	Kain katun	1.284 m	Rp 25.000	Rp 32.100.000
2.	Malam	450 kg	Rp 15.000	Rp 6.750.000
3.	Pewarna	1.284 bungkus	Rp 15.000	Rp 19.260.000
Total				Rp 58.110.000

Sumber: Data diolah, 2022

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tabel 3. Biaya Tenaga Kerja Langsung

No	Keterangan	Upah / Kain	Jumlah Produksi	Upah Tenaga Kerja
1.	Upah Mencanting	Rp 15.000	642 pcs	Rp 9.630.000
2.	Upah Memblok	Rp 10.000	642 pcs	Rp 6.420.000
3.	Upah Mewarnai	Rp 15.000	642 pcs	Rp 9.630.000
4.	Upah Melorot dan Merebus	Rp 20.000	642 pcs	Rp 12.840.000
Total				Rp 38.520.000

Sumber: Data diolah, 2022

3. Biaya Overhead Pabrik

Biaya *overhead* pabrik dibagi menjadi 2 yakni biaya *overhead* pabrik tetap dan biaya *overhead* pabrik variabel.

a. Biaya *overhead* pabrik tetap:

Tabel 4. Biaya Overhead Pabrik Tetap

No	Keterangan	Jumlah (Unit)	Harga Perolehan (Rupiah)	Umur Ekonomis	Penyusutan per Tahun
1.	Canting	20	Rp 600.000,-	5	Rp 96.000
2.	Meja	2	Rp 300.000,-	10	Rp 90.000
3.	Kompor	3	Rp 375.000,-	3	Rp 83.000
4.	Plorodan / tong	5	Rp 425.000,-	5	Rp 68.000
5.	Gawangan	3	Rp 450.000,-	10	Rp 30.000
6.	Wajan	5	Rp 250.000	5	Rp 40.000
7.	Saringan/ angsang	5	Rp 50.000	5	Rp 8000
Total					Rp 415.000

Sumber: Data diolah, 2022

b. Biaya *overhead* pabrik variabel

Tabel 5. Biaya Overhead Pabrik Variabel

No	Keterangan	Jumlah
1.	Biaya Bahan Penolong	Rp 1.476.000
2.	Biaya Listrik, Air dan Telepon	Rp 4.173.000
3.	Biaya Pemasaran	Rp 6.420.000
Total		Rp 12.120.000

Sumber: Data diolah, 2022

terkait data diatas bisa diperoleh perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* yaitu dengan menjumlahkan dan memasukkan seluruh biaya yang ada pada perusahaan sebagai berikut:

Tabel 6. Harga Pokok Produksi berdasarkan Metode *Full Costing*

Keterangan	Biaya
Biaya Bahan Bakku	Rp 58.110.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 38.520.000
Biaya Overhead Pabrik Tetap	Rp 415.000
Biaya Overhead Pabrik Variabel	Rp 12.120.000
Jumlah Biaya Produksi	Rp 109.165.000
Jumlah Produksi	642 pcs
HPP = Jumlah Biaya Produksi : Jumlah Produksi	Rp 170.000

Sumber: Data diolah, 2022

Penetapan Harga Jual Metode *Cost Plus Pricing* Dengan Pendekatan *Full Costing*

Penetapan harga jual metode *cost plus pricing* merupakan metode yang digunakan untuk menentukan harga jual dengan menambahkan seluruh biaya produksi dan laba yang diharapkan oleh perusahaan. CV. Wecono asri menginginkan labanya sebesar 35% dari total biaya produksi yang telah dikeluarkan perusahaan. Rincian perhitungan harga jual dengan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \text{Taksiran Biaya penuh} + \text{Laba yang diinginkan} \\ &= \text{Rp } 109.165.000 + 35\% \\ &= \text{Rp } 147.372.750 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual per kain Batik} &= \frac{\text{Rp } 147.372.750}{642 \text{ unit}} \\ &= \text{Rp } 229.553 \text{ per unit.} \end{aligned}$$

Perhitungan penetapan harga jual produk memakai metode *cost plus pricing* menunjukkan harga jual seluruh produk diperoleh Rp 147.372.750 dan harga jual per unit diperoleh Rp 229.553.

Perbandingan Harga Jual

Perbandingan harga jual untuk memproduksi batik tulis pada tahun 2021 yang ditentukan perusahaan dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* pada CV. Wecono Asri adalah:

Tabel 7. Perbandingan Harga Jual

Harga jual per pcs batik menurut perusahaan	Rp 200.000
Harga jual per pcs berdasarkan <i>cost plus pricing</i> pendekatan <i>full costing</i>	Rp 229.553
Selisih harga	Rp 29.553

Sumber: Data diolah, 2022

Selisih harga jual yang ditentukan oleh CV. Wecono Asri dan harga jual yang dihitung dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* adalah signifikan. Hal ini menunjukkan CV. Wecono Asri mengalami kerugian atas produknya. Apabila perusahaan memakai metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* membuat keuntungan yang jauh lebih tinggi, hal ini dilihat bahwa mereka tidak menghadapi kerugian yang banyak. Perbandingan laba didapatkan

CV. Wecono Asri memakai metode perusahaan dengan menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* ialah sebagai berikut:

Tabel 8. Perbandingan Laba

Laba menurut CV. Wecono Asri	Rp 19.650.000
Laba berdasarkan penentuan harga jual <i>cost plus pricing</i>	Rp 38.207.750
Selisih laba yang diperoleh	Rp 18.557.750

Sumber: Data diolah, 2022

Data diatas disebutkan bahwa selisih laba CV. Wecono Asri Rp 18.557.750. oleh karena itu, CV. Wecono Asri harus melakukan perhitungan harga pokok produksi dan menetapkan harga jual yang sesuai dengan prinsip akuntansi supaya CV. Wecono Asri bisa memperoleh laba maksimal dan tidak mengalami kerugian.

B. Volume Penjualan

1. Perhitungan Volume Penjualan Aktual Dengan Harga Jual yang Diterapkan Oleh CV. Wecono Asri

Volume penjualan pada perusahaan mengalami penurunan yang mengakibatkan laba yang didapatkan juga ikut menurun. Hal tersebut disebabkan karena kurangnya minat konsumen untuk membeli produk tersebut. Pada tahun 2021 jumlah *volume* penjualan pada perusahaan tiap bulannya tidak stabil, tergantung minat dari konsumen itu sendiri. Berikut ini data penjualan selama tahun 2021 adalah:

Tabel 9. Data Penjualan CV. Wecono Asri

No	Bulan	Penjualan
1.	Januari	43
2.	Februari	45
3.	Maret	53
4.	April	40
5.	Mei	56
6.	Juni	67
7.	Juli	65
8.	Agustus	73
9.	September	60
10.	Oktober	55
11.	November	47
12.	Desember	38
Total Penjualan		642

Sumber: Data diolah, 2022

Dari data tersebut dapat dilihat *volume* penjualan pada tahun 2021 adalah berikut:

$$\begin{aligned} \text{Volume Penjualan} &= \text{Total penjualan} \\ &= 642 \text{ pcs} \end{aligned}$$

2. Perhitungan Volume Penjualan Dengan Menargetkan Laba Yang Diinginkan Oleh CV. Wecono Asri

Pada tahun 2021 perusahaan berhasil menjual 642 pcs, namun laba yang didapatkan tidak sesuai dengan keinginan perusahaan. Perusahaan perlu melakukan lebih banyak penjualan untuk mencapai target labanya, untuk meningkatkan kinerjanya dan menghindari kerugian. Oleh sebab itu perusahaan harus mendapatkan *volume* penjualan lebih banyak, agar laba yang didapatkan maksimal. Pada saat peneliti melakukan wawancara ke pemilik perusahaan, sebenarnya pada tahun 2021 perusahaan ingin mendapatkan laba 35% dari jumlah pendapatan yang diperoleh sebelumnya. Berikut ini adalah perhitungan *volume* penjualan apabila perusahaan menargetkan laba:

$$\begin{aligned} \text{Target Laba} &= \text{Rp } 128.400.000 \times 35\% \\ &= \text{Rp } 44.940.000 \end{aligned}$$

$$\text{Volume Penjualan} = (\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}) : (\text{Harga per unit} - \text{Biaya}$$

Variabel per unit)

$$\begin{aligned} \text{Volume Penjualan} &= (\text{Rp } 38.520.000 + \text{Rp } 44.940.000) : (\text{Rp } 169.300 - \\ &\hspace{15em} \text{Rp } 109.400) \\ &= \text{Rp } 83.460.000 : \text{Rp } 59.900 \\ &= 1.393 \text{ pcs} \end{aligned}$$

Dari perhitungan *volume* penjualan diatas diperoleh 1.393 pcs apabila perusahaan menargetkan labanya. Jadi sebenarnya perusahaan harus menjual produknya sebesar 1.393 pcs bukan 642 pcs agar perusahaan mampu memperoleh keuntungan yang maksimal.

Perbandingan Volume Penjualan

Perbandingan volume penjualan aktual dengan volume penjualan yang ditargetkan oleh perusahaan selama tahun 2021 pada CV. Wecono Asri:

Tabel 10. Selisih Volume Penjualan

Volume penjualan aktual	642 pcs
Volume penjualan yang ditargetkan	1.393 pcs
Selisih volume penjualan	751 pcs

Sumber: data diolah, 2022

Selisih volume penjualan yang aktual pada CV. Wecono Asri dengan volume penjualan yang ingin ditargetkan sebesar 751 pcs. Volume penjualan aktual pada CV. Wecono Asri lebih rendah dari volume penjualan yang ingin ditargetkan, Hal ini menunjukkan bahwa CV. Wecono Asri belum mendapatkan laba yang maksimal. Perbandingan laba yang diperoleh CV. Wecono Asri adalah sebagai berikut:

Tabel 11. Selisih Laba

Laba menurut CV. Wecono Asri	Rp 19.650.000
Laba berdasarkan volume penjualan yang ditargetkan	Rp 32.661.800
Selisih laba yang diperoleh	Rp 13.011.800

Sumber: Data diolah, 2022

Data diatas disebutkan bahwa selisih laba CV. Wecono Asri Rp 13.011.800. Maka dari itu CV. Wecono Asri harus menargetkan volume penjualannya agar dapat mendapatkan laba yang maksimal dan tidak menderita kerugian.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah disebutkan pada bab sebelumnya, bisadikatakan bahwa penetapan harga jual pada CV. Wecon Asri belumlah tepat. Harga jual yang ditentukan CV. Wecono Asri untuk batik tulis adalah Rp 200.000 per pcs sedangkan perhitungan yang dikerjakan oleh peneliti menggunakan metode *coost pllus picing* dengan pendekatan *full cosing* ialah Rp 229.553 per pcs. Laba yang diperoleh CV. Wecono Asri dengan metode perusahaan sebesar Rp 19.650.000, sedangkan dengan menggunakan metode *cost pllus pricing* dengan pendekatan *fullll costing* sebesar Rp 38.207.750. Selisih antara laba yang diperoleh CV. Wecono Asri dengan metode perusahaan dengan metode *cost plus priicing* pendekatan *full costiing* sebesar Rp 18.557.750.

Volume penjualan aktual diperoleh 642pcs dan volume penjualan yang ingin ditargetkan adala sebesar 1.393 pcs. Volume penjualan yang aktual diperoleh laba sebesar RP 19.650.000, sedangkan volume penjualan yang ditargetkan mendapatkan laba sebesar Rp 32.661.800. selisih antara laba dari volume penjualan aktual dengan laba dari volume penjualan yang diinginkan adalah sebesar Rp 13.011.800.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas peneliti menyarankan agar kedepannya CV. Wecono Asri dapat mempergunakan metod *ccost pluxs prinicing* dengan pendekatan *full costing* dalam menetapkan harga jual produknya. Penentuan harga jual menggunakan metode tersebut CV. Wecono Asri akan mendapatkan laba yang lebih maksimal dari pada menggunakan metod yang dipakai oleh perusah,aan sebellumnya karena batik yang diproduksi oleh perusaahaan juga lebih berkualitas dibandingkan dengan perusahaan lainnya jadi dengan penetapan harga jual yang tepat maka konsumenpun tidak akan beralih ke perusahaan lain. Jumlah *volume* penjualan yang diperoleh juga lebih banyak apabila perusahaan menargetkan labanya terlebih dahulu agar perusahaan dapat mengetahui berapa produk yang harus dijual. Oleh karena itu sebaiknya perusahaan menargetkan penjualannya terlebih dahulu agar perusahaan mampu mendapatkan laba yang sesuai.

DAFTAR PUSTAKA

- Kasmir. 2016. *Analisiis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Martanii, Dwi. 2012. *Akuntansii Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. 1st ed. Jakarta: Salemba Empat.
- Sarii, Yunita. 2018. "Aanalisis Pennentuan Harrga Jual Dengan Metode Cost Plus Ppricing Dan Pengaruhnya Teerhadap Laba Yang Dihasilkan Pada Ud Maju." *JURNAL AKUNTANSI DAN BISNIS : Jjurnal Program Studi Akuntansi* 4(1): 85–97.
- Sodikin, SLamet Sugiri. 2015. *Akuntansi Pengantar 1*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Sujarweni, V.Wiratna. 2016. *Akuntansi Manajemen Teori Dan Aplikasi*.

- yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Suttopo, Arriesto Hadi. 2012. *Teknologi Informasi Dan Komunikasi Dalam Pendidikan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Tjiptono, Fandy, and Gregorius Chanddra. 2012. *Pemasaran Strategik*. 2nd ed. ed. Andi. Yogyakarta.
- Walter T. Harrison jr., Charles T. Horngren., C. William Thomas., & Themis Suwardy. 2012. *Akuuntansi Keuangan (Edisi IFRS)*. Edisi 8 ji. Jakarta: Erlangga.
- Wisasa, I Wayan Bayu, Anjuman Zuhri, and Kadek Rai Suwena. 2014. "Peengaruh Volume Penjualan Mente Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada UD. Agung Esha Karangasem Tahun 2013." *Jurnal Pendidikan Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja, Indonesia* 4(1): 2–12.
<https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JJPE/article/view/33293>.