

**ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK PADA UD DHITA
BUAH FRESH FRUIT LABRUK KIDUL LUMAJANG
ABSTRAKSI**

Harga jual produk ditentukan dari harga pokok penjualan produk. Jika perhitungan biaya tidak tepat pokok penjualan maka akan mempengaruhi penetapan harga jual produk tidak tepat juga. Harga jual produk perusahaan yang sangat adalah memiliki dengan keberhasilan perusahaan dalam mencapai target itu. Sehingga timbul masalah bagaimana biaya barang analisis buah dijual untuk menentukan harga jual di UD Dhita Buah Buah Segar.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data internal perusahaan. Sedangkan data ketik yang digunakan adalah jenis data primer. Peneliti menggunakan teknik dokumentasi survei untuk mengambil data. Variabel yang diteliti adalah biaya pokok penjualan dan harga jual. Variabel yang diteliti adalah harga pokok penjualan dan harga jual. Dalam menganalisis data dengan teknik analisis penetapan harga jual dengan metode *mark up*. Dengan menjumlahkan harga beli dengan keuntungan yang ingin dan beban perusahaan sehingga diperoleh dengan harga jual.

Pada tahun 2013, UD Dhita Buah Buah Segar peroleh keuntungan yang selama setahun sebesar Rp 402.850.000,00. Total keuntungan dari penjualan buah tahun 2014 mengalami peningkatan 48% dari laba tahun sebelumnya yang level Rp 598.500.000,00. Laba pada tahun 2014 mengalami peningkatan 48% dari laba tahun sebelumnya. Total laba buah penjualan tahun 2015 mengalami peningkatan 26% dari laba tahun sebelumnya yang level Rp 752.861.000.00. Kenaikan harga jual produk buah dipengaruhi oleh peningkatan fundamental dari harga penjualannya. Semakin banyak harga jual yang diperoleh perusahaan akan memberikan dampak meningkatnya laba perusahaan.

Kata Kunci: Harga Pokok Penjualan, Harga Jual.

**ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK PADA UD DHITA
BUAH FRESH FRUIT LABRUK KIDUL LUMAJANG
ABSTRACT**

Price sell an product determined from cost of goods sold an product. If calculation of imprecise cost of goods sold hence will influence price fixing sell imprecise product also. Price sell company product very is having an in with efficacy of company in reaching it's target. So that arise problems how cost of goods sold analysis of fruit to determine price sell at UD Dhita Buah Fresh Fruit.

Source of data which is used in this research is internal data of company. While data type the used is primary data type. Researcher use technique of survey documentation to take of data. Variable is researched is cost of goods sold and price sell. Variable the checked is cost of goods sold and price sell. In analysing data with technique analyse price fixing sell with mark up method. With summing up price buy with profit that wanted and expense of company so that is obtained by price sell.

In the year 2013, UD Dhita Buah Fresh Fruit obtain;get profit a yearlong equal to Rp 402.850.000,00. Total profit of fruit sale of year 2014 experiencing of improvement 48% from previous year profit which the level of Rp 598.500.000,00. Profit in the year 2014 experiencing of improvement 48% from previous year profit. Total profit of sale fruit of year 2015 experiencing of improvement 26% from previous year profit which the level of Rp 752.861.000.00. Increase of price sell product of fruit influenced by fundamental increase of price is its sale. More and more price sell which is obtained by company will give impact the increasing of company profit.

Keyword : Cost Of Goods Sold, Price Sell.

