

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL BERDASARKAN METODE
COST PLUS PRICING DI TOKO LUTFIYAH JAYA DAN DI TOKO KAK**

ROS BADUNG BALI

SKRIPSI



Oleh

LUTFIYAH

NPM: 2020703026

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS IBRAHIMY
SUKOREJO-SITUBONDO**

2024

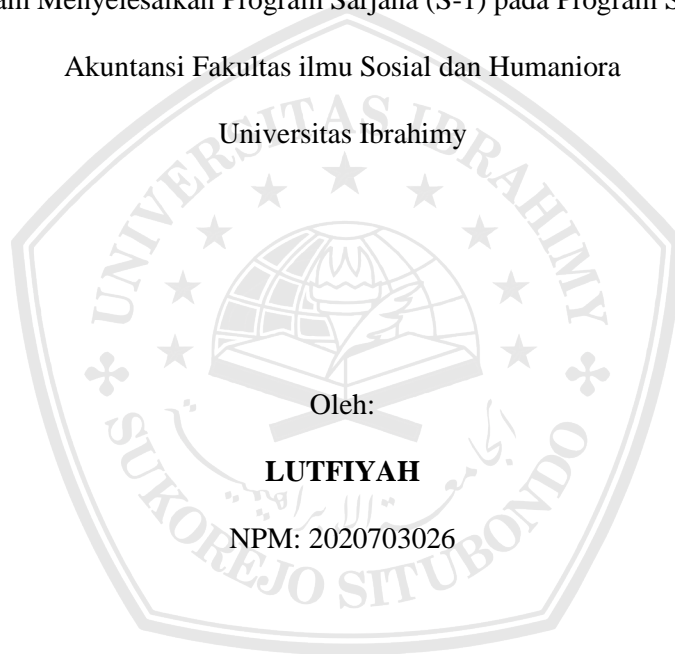
**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL BERDASARKAN METODE *COST PLUS*
PRICING DI TOKO LUTFIYAH JAYA DAN DI TOKO KAK ROS BADUNG**

BALI

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
dalam Menyelesaikan Program Sarjana (S-1) pada Program Studi
Akuntansi Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

Universitas Ibrahimy



Oleh:

LUTFIYAH

NPM: 2020703026

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS IBRAHIMY
SITUBONDO**

2024

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lutfiah
NPM : 2020703026
Program Studi : S-1 Akuntansi
Fakultas : Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Ibrahimi

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sebagai sumber referensi dan disebutkan dalam daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Situbondo, 22 Agustus 2024

Saya yang menyatakan,



Lutryah

PERSETUJUAN PEMBIMBING SKRIPSI

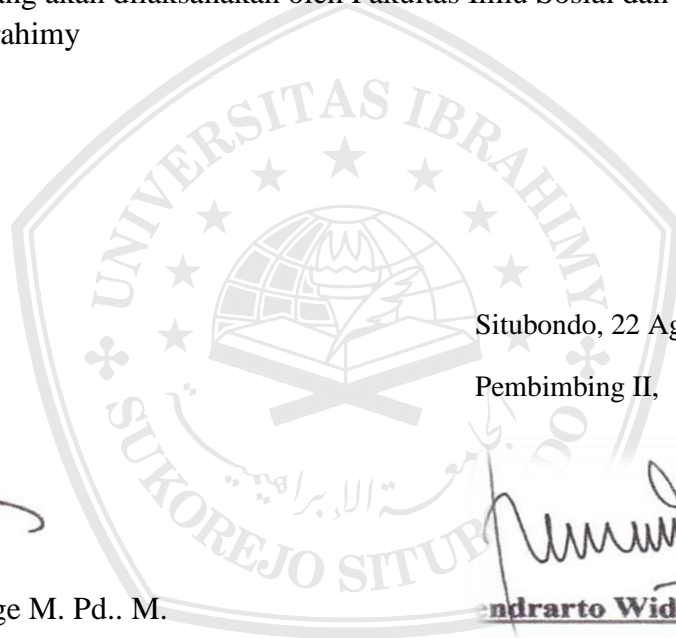
Skripsi ditulis oleh:

Nama : Lutfiyah

NPM : 2020703026

Judul : ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL BERDASARKAN
METODE *COST PLUS PRICING* DI TOKO LUTFIYAH JAYA
DAN DI TOKO KAK ROS BADUNG BALI

Skripsi ini telah ditelaah dan disahkan oleh pembimbing I dan II untuk mengikuti ujian skripsi yang akan dilaksanakan oleh Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Ibrahimy



Situbondo, 22 Agustus 2024

Pembimbing I,

Achmad, S. Age M. Pd.. M.

Pembimbing II,

Endrarto Widodo, M. A.

PENGESAHAN

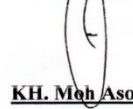
SKRIPSI

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL BERDASARKAN METODE *COST PLUS PRICING* DI TOKO LUTFIYAH JAYA DAN DI TOKO KAK ROS
BADUNG BALILUTFIYAH
2020703026

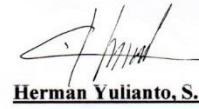
Telah dipertahankan di depan dewan penguji Sidang/Munaqasyah Skripsi pada hari Senin, Tanggal 9 September 2024 sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana (S. Ak) pada Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Ibrahimy.

Tim Penguji,

Ketua Sidang,

KH. Moh Aso Samsudin, M. Pd.I

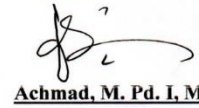
Sekretaris Sidang,

Herman Yulianto, S. Kom

Penguji I,

Roni Yanto, M. Acc

Penguji II,

Achmad, M. Pd. I, M. Akun

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

KH. Moh Aso Samsudin, M.Pd.I

MOTTO

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ فَإِذَا أَفْضْتُمْ مِنْ عَرَفَاتٍ فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ
وَأَذْكُرُوهُ كَمَا هَدَاكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمِنَ الضَّالِّينَ

“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari Arafah, berzikirlah kepada Allah di Masy’arilharam. Dan berzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu, dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat.” (QS. Al-Baqarah [2] : 198).¹



¹ Al-qur'an surah al-baqarah juz 2, ayat 198.

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Sebuah perjalanan yang sangat panjang telah aku tempuh dengan penuh perjuangan, tantangan, dan pengorbanan, hanya usaha dan do'alah yang mengiringi perjalanan kehidupan ini. Dan tak disangka pada saat ini aku telah dipenghujung perjuangan dengan tanpa mengurangi Rasa Syukur kepada Allah SWT. yang memberikan kekuatan dan ketegaran pada jiwa dan raga.

Skripsi ini aku persembahkan sebagai ucapan terimakasih dan rasa syukur atas segala untaian do'a, semangat, kepada orang-orang yang sudah ditakdirkan hadir kedalam alur cerita kehidupan ku.

1. Teruntuk Kedua Pahlawanku

Kedua orang tuaku ayahanda tercinta **“Zahawi”** dan ibunda tercinta **“Safratun”** yang telah banyak berkorban demi masa depanku, yang tidak pernah sedikitpun merasa lelah dan jenuh mengajariku tentang sebuah kehidupan yang sederhana namun penuh dengan kebahagiaan, mengajariku arti dari sebuah perjuangan, mendidik dan memberiku sebuah nasihat yang selalu aku rindukan, serta tak pernah bosan-bosannya memanjatkan doa-doa di setiap sujudnya hingga membuatku mampu menebus cakrawala tertinggi dan membuatku mampu melewati ujian-ujian kehidupan. Terimakasih kepada kedua pahlawan terhebatku.

Dan tak lupa teruntuk kedua orang tua ku di Ra'as mama **“Siyenti”** dan papa **“Ari”** terimakasih sudah mau menjadi orang tua ku setelah bapak dan

ibuku. Terimakasih atas suportnya selama ini, atas arahan masukan dan dukungannya yang selalu membuat ku semangat dan mengajarku arti sebuah perjuangan dan bangkit disaat terjatuh.

2. Teruntut Keluarga Tercinta

Nenek tercinta “**Marbiye**” yang tidak pernah lelah memberiku semangat dan yang selalu mendo’akan ku dalam setiap sujudnya serta nasehat-nasehat yang bisa membangkitkan semangat baru pada hari-hariku.

Sang motivator ku saudara tak sedarah ku, kakak tercinta “**Hosri**”, “**Qamariyah**”, “**Ruhanni**”, “**Agung**”, “**Eni**”, “**Sulis**”, “**Tutik**” terimakasih karena menjadi penyemangat dan selalu memberikan nasehat kepada ku, mendengarkan keluh kesahku, mengarahkan ku dan menjadi kakak yang tak pernah bosan menegurku ketika aku salah.

Dan teruntut penyemangat sekaligus bergelut dalam perjuangan di bumi salafi adek bungsu ku “**Mailaturriskiyah**” terimakasih sudah menjadi sebagian dari semangat hidupku menjadi motivasiku dan juga mengajarkanku arti sebuah kesabaran, dan arti sebuah perjuangan dalam mempertahankan disaat terjatuh dan bertahan disaat terluka. Dan untuk adek ku di Ra’as “**Rafika Wati**” dan juga “**Indra Fatma Wati**” .

Dan semua adek-adek kecil ponaan ku yang telah memberi warna dalam hidupku, telah menjadi bagian dari semangatku serta untuk keluarga besar yang tidak bisa ku sebutkan satu persatu. Terimakasih atas semangat dan do’a yang kalian panjatkan, hingga aku bisa melangkah sejauh ini tuk menggapai impian yang telah lama kusemogakan.

3. **Teruntuk Orang Yang Kusemogakan**

Tiada kata yang bisa aku ucapkan selain takdir Allah yang akan menjawab disetiap munajahku, tak bisa aku sebutkan nama indah itu cukup sang kuasa yang mengaminkan.

4. **Teruntuk Adek-Adek terkasihku**

Terkhusus adek-adekku tersayang anak Kamar E.04 yang tak bisa disebut satu persatu. Dan juga sang motivator Umi Kholifah, terima kasih atas semua canda tawa yang kalian berikan dalam sejarah hidupku, dimana kesedihan dan kebahagiaan kita rasakan bersama.

5. **Teruntuk Teman-Teman Seperjuangan**

Zahro, Mega, Afrida, Auliya dan teman-teman akuntansi angkatan 3 terimakasih telah memberi warna dalam perjalanan hidupku, yang telah bersama-sama melawan segala ujian yang hadir di dalam proses perjuangan kita demi mendapatkan toga impian.

6. **Teruntuk diriku**

Teruntuk diriku sendiri terimakasih karena sudah bertahan hingga saat ini meskipun sudah banyak ujian yang dilewati. Terimakasih karena mau memahami diri sendiri, bahwa saat ini kamu adalah pejuang yang harus mampu untuk menyemangati diri sendiri, meskipun pernah jatuh dan sakit berkali-kali.

Sukorejo, 31 Agustus 2024

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah, segala puja dan puji syukur peneliti ucapkan atas kehadiran Allah SWT. karena dengan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DI TOKO LUTFIYAH JAYA DAN DI TOKO KAK ROS BADUNG BALI BERDASRKAN *METODE COST PLUS PRICING*”**. Sholawat serta salam peneliti sanjungkan kepada beliau baginda besar Muhammad SAW. Beserta segenap keluarga, dan sahabat hingga akhir hayat nanti.

Skripsi ini peneliti gunakan memenuhi tugas dan syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu dalam jurusan **“Akuntansi”** Fakultas **“Ilmu Sosial dan Humaniora”**.

Ucapan terima kasih sebanyak-banyaknya peneliti sampaikan kepada semua yang telah memberikan pengalaman, bimbingan, dan bantuan dalam bentuk apapun yang sangat besar bagi peneliti, ucapan terimakasih terutama peneliti sampaikan kepada :

1. **KHR. Ach. Azaim Ibrahimi** selaku Pengasuh Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo Situbondo.
2. **KH. Ach. Fadlail S.H M.H** selaku Rektor Universitas Ibrahimi Sukorejo Situbondo, yang selaku memberikan arahan dan pengayoman terhadap mahasiswa.
3. **K.H. Moh. Aso Samsudin M.Pd.I** selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora.
4. **Abdul Mujib M.Akun** selaku Ketua Jurusan akuntansi.
5. **Achmad Rabbani M.Pd.I, M.Akun** dan **Hendrarto Widodo, M. Akun** selaku pembimbing yang selalu memberikan arahan dan motivasi dalam penyusunan skripsi ini.

6. **Ibu Safratun** selaku pemilik “Toko Lutfiyah Jaya”, dan **Ibu Rusmiati** selaku pemilik “Toko Kak Ros” yang telah membantu peneliti ketika mengadakan penelitian.
7. Pada Pimpinan Perpustakaan Ibrahimi, yang telah memberikan fasilitas referensi kepada peneliti sehingga peneliti bisa menyelesaikan skripsi dengan baik.

Akhirnya hanya kepada Allah SWT lah peneliti memohon taufiq dan hidayah-Nya. Semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi peneliti khususnya dan generasi penerus pejuang agama islam pada umumnya.

Amin ya rabbal alamin...

Sukorejo, 31 Agustus 2024

Penulis,

Lutfiyah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	ii
HALAMANPERSETUJUANPEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMANMOTTO.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
ABSTRAK.....	xviii
BAB I:PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian.....	5
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	6
1. Tujuan Penelitian.....	6
2. Kegunaan Penelitian.....	6
a. Secara Teoritis.....	7

	13
b. Secara Praktis.....	7
D. Kajian Penelitian Terdahulu.....	8
E. Defisi Operasional.....	13
F. Sistematika Pembahasan.....	14
BAB II: KAJIAN TEORI.....	16
A. Akuntansi Biaya.....	16
1. Pengertian Akuntansi Biaya.....	16
2. Pengertian Biaya.....	16
B. Konsep Harga Jual.....	17
1. Pengertian Harga.....	17
2. Pengertian Harga Jual.....	18
3. Pengertian Harga Pokok Produksi.....	21
4. Penentuan Harga.....	22
5. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Dalam Penentuan Harga jual.....	22
6. Langkah-langkah Penetapan Harga.....	23
7. Pengertian penjualan.....	24
C. Metode <i>Cost Plus Pricing</i>	26
1. Pengertian Metode <i>Cost Plus Pricing</i>	26
2. Penentuan Harga Biaya Plust (<i>Cost Plus Pricing Method</i>)	27
3. Kelebihan Metode <i>Cost plus pricing</i>	28
4. Kekurangan Metode <i>Cost Plus Pricing</i>	29
5. Tahap Metode Penentuan Harga Pokok Produksi.....	31

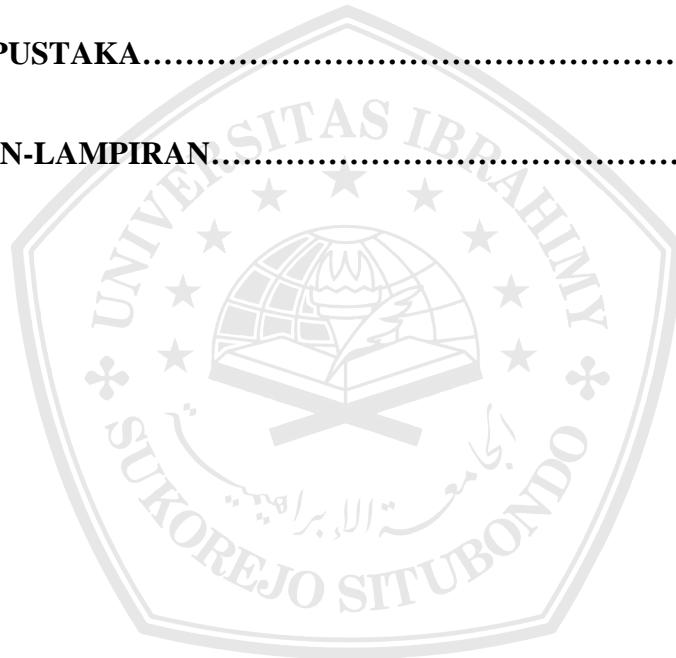
BAB III: METODE PENELITIAN.....	34
A. Jenis penelitian.....	34
B. Kehadiran Peneliti.....	35
C. Lokasi Penelitian.....	36
D. Sumber Data.....	36
E. Teknik Pengumpulan Data.....	37
F. Teknik Analisis Data.....	40
G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data.....	42
H. Tahap-Tahap Penelitian.....	44
BAB IV: PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN.....	49
A. Paparan Data.....	49
1. Gambaran Umum.....	49
a. Sejarah Berdirinya Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros.....	49
b. Letak Geografis Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros.....	52
c. Struktur Organisasi.....	53
d. Uraian Tugas Dan Tanggung Jawab.....	55
e. Daftar Produk atau Barang di Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros.....	46
2. Penentuan Harga Jual di Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros.....	47
B. Pembahasan.....	63

1. Metode Penetapan Harga Jual di Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros.....63
2. Penetapan Harga Jual dengan *Cost Plus Pricing*.....67

BAB V: PENUTUP.....76

A. Kesimpulan.....76

B. Saran.....77

DAFTAR PUSTAKA.....79**LAMPIRAN-LAMPIRAN.....82**

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Kajian Penelitian Terdahulu.....	10
Tabel 2.1 Perhitungan Harga Pokok Produksi Metode Full Costing.....	31
Tabel 4.1 Daftar Nama Barang di Toko Lutfiyah Jaya.....	58
Tabel 4.2 Daftar Nama Barang di Toko Kak Ros	79
Tabel 4.3 Daftar nama barang di toko Lutfiyah Jaya & toko Kak Ros.....	64
Tabel 4.4 Biaya <i>Overhead Pabrik</i>	64
Tabel 4.5 Perhitungan harga pokok penjualan barang di toko Lutfiyah Jaya.....	66
Tabel 4.7 Perhitungan harga pokok penjualan barang di toko Kak Ros.....	67
Tabel 4.8 Perhitungan harga pokok penjualan dengan <i>Cost Plus Pricing</i> ditoko Lutfiyah Jaya.....	69
Tabel 4.9 Perhitungan harga pokok penjualan dengan <i>Cost Plus Pricing</i> di toko Kak Ros.....	70
Tabel 4.8 Penentuan harga jual <i>cost plus pricing</i> di toko Lutfiyah Jaya.....	71
Tabel 4.9 Penentuan Harga Jual <i>Cost Plus Pricing</i> di toko Kak Ros	72
Tabel 4.10 Perbandingan antara Harga Perusahaan dengan Harga <i>Cost Plus Pricing</i> di Toko Lutfiyah Jaya.....	73
Tabel 4.10 Perbandingan antara Harga Perusahaan dan Harga <i>Cost Plus Pricing</i> di Toko Kak Ros.....	74
Tabel 4.11 Selisih antara toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros.....	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Perhitungan Metode <i>Cost Plus Pricing</i>	26
Gambar 2.2 Perhitungan Harga Biaya Plus <i>Cost Plus Pricing Method</i>	28
Gambar 2.3 Perhitungan Penetapan Harga Jual.....	32
Gambar 2.4 Perhitungan Penentuan Harga Jual Produk	32
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	32



ABSTRAK

Lutfiyah (2020703026) “ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL BERDASARKAN METODE *COST PLUS PRICING* DI TOKO LUTFIYAH JAYA DAN DI TOKO KAK ROS BADUNG BALI”

Skripsi, Prodi Akuntansi, Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora, Universitas Ibrahimy Sukorejo Situbondo.

Dosen Pembimbing: (1) Achmad, M.Pd.i, M.Akun

(2) Hendarto Widodo, M.Akun

Keputusan untuk penentuan harga jual dan perhitungan harga pokok penjualan sangat penting dalam peningkatan sebuah usaha kecil karena selain mempengaruhi pendapatan laba yang ingin dicapai usaha kecil juga bisa mempengaruhi kelangsungan hidup. Penentuan harga jual untuk menentukan harga yang akan ditetapkan dalam penjualan yang akan dipasarkan. Penentuan harga jual harus mampu menutup biaya produk, biaya pemasaran dan biaya administrasi yang timbul, dan keuntungan yang diinginkan. Penelitian ini bertujuan dan fokus untuk mengetahui (1) Metode penentuan harga jual di toko Lutfiyah dan toko Kak Ros Badung Bali, (2) Analisis penentuan harga jual di Lutfiyah Jaya dan di toko Kak Ros Badung Bali berdasarkan metode *cost plus pricing*.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan penelitian ini produsen diobjek penelitian. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan sintaksi yang dimulai dari pengumpulan data, reduksi data, dan penyajian data.

Hasil penelitian menunjukkan (1) Metode penentuan harga jual pada Toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros Badung Bali hanya dengan cara menambah 10% dari harga beli. (2) Analisis penentuan harga jual di toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros Badung Bali menunjukkan bahwa perhitungan harga pokok produksi perusahaan lebih rendah dibandingkan dengan perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* dengan menghitung biaya yang sudah dan akan dikeluarkan perusahaan, kemudian ditambah dengan mark-up laba. Sedangkan dengan menggunakan metode *cost plus pricing* dengan mark-up, harga jual menjadi lebih besar dibandingkan menurut perusahaan.

Kata Kunci : *Harga Jual, Cost Plus Pricing,*

ABSTRACT

Lutfiyah (2020703026) "ANALYSIS OF SELLING PRICE DETERMINATION BASED ON COST PLUS PRICING METHOD AT LUTFIYAH JAYA SHOP AND KAK ROS SHOP BADUNG BALI"

Thesis, Accounting Study Program, Faculty of Social Sciences and Humanities, Ibrahimy Sukorejo University Situbondo.

Supervisor: (1) Achmad, M.Pd.i, M.Akun

(2) Hendrarto Widodo, M.Akun

The decision to determine the selling price and calculate the cost of goods sold is very important in increasing a small business because in addition to affecting the profit income that small businesses want to achieve, it can also affect survival. Determining the selling price to determine the price that will be set in the sales that will be marketed. Determining the selling price must be able to cover product costs, marketing costs and administrative costs that arise, and the desired profit. This study aims and focuses on finding out (1) The method of determining the selling price at Lutfiyah's shop and Kak Ros's shop in Badung Bali, (2) Analysis of determining the selling price at Lutfiyah Jaya and at Kak Ros's shop in Badung Bali based on the cost plus pricing method.

This study uses a qualitative approach and this study uses producers as the object of research. Data collection techniques use observation, interviews, and documentation. Data analysis uses synergy starting from data collection, data reduction, and data presentation.

The results of the study show (1) The method of determining the selling price at Lutfiyah Jaya and Kak Ros's shop in Badung Bali is only by adding 10% to the purchase price. (2) Analysis of determining the selling price at Lutfiyah Jaya and Kak Ros's shop in Badung Bali shows that the calculation of the company's production cost is lower than the calculation of the production cost using the full costing method by calculating the costs that have been and will be incurred by the company, then added with a profit mark-up. Meanwhile, by using the cost plus pricing method with a mark-up, the selling price becomes greater than according to the company.

Keywords: *Selling Price, Cost Plus Pricing,*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Dalam perkembangan perekonomian di Indonesia saat ini persaingan bisnis tidak dapat terelakkan. Pemasaran yang akan menjual produknya, berupa barang dan jasa harus mampu memenuhi apa yang dibutuhkan dan apa yang diinginkan para konsumennya, sehingga bisa memberikan nilai yang lebih baik dari pada pesaingnya. Pemasar harus mampu mencoba mempengaruhi dengan segala cara agar konsumen bersedia membeli produk yang ditawarkannya, bahkan semula yang tidak ingin, menjadi ingin membeli. Keadaan tersebut mengakibatkan perusahaan pada umumnya berusaha untuk mempertahankan kelangsungan hidup. Hal ini di akibatkan karena adanya arus globalisasi yang semakin terbuka lebar bagi setiap pelaku bisnis terutama pada Usaha Kecil Menengah (UKM) dalam bidang perdagangan. Usaha Kecil Menengah (UKM) diharapkan memiliki kebijakan dan sebuah strategi untuk bisa mempertahankan dan meningkatkan usahanya untuk memperoleh keuntungan atau laba.²

Dalam pembangunan ekonomi di Indonesia Usaha Kecil Menengah (UKM) selalu digambarkan sebagai suatu sektor yang memiliki peranan yang sangat penting, karena sebagian penting penduduk berpendidikan

² Ahmad Nur Al Yudha, *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Percetakan Dengan Menggunakan Metode Full Costing*, Pada CV.Global Sejahterah, (Jurnal, Ekonomi dan Bisnis Vol.2, Oktober, 2012), 1.

rendah dan hidup dalam sebuah kegiatan usaha kecil baik disektor tradisional maupun modern. Jadi usaha kecil sangat berpengaruh dalam kelangsungan hidup masyarakat di Indonesia, selain itu usaha kecil juga dapat menjamin kelangsungan hidup untuk merintis usaha yang lebih maksimal lagi di era persaingan bisnis. Dan perkembangan usaha kecil dibidang perdagangan yang saat ini telah terjadi di hampir semua negara menuntut Usaha Kecil Menengah (UKM) harus mampu mengubah strategi pemasarannya dengan meletakkan kepuasan konsumen atau pelanggan sebagai prioritas pertama dalam mengarahkan kegiatan bisnisnya. Persaingan dalam Usaha Kecil Menengah (UKM) saat ini mengharuskan untuk memandang jauh ke depan untuk mengantisipasi kemungkinan-kemungkinan yang mungkin akan mempengaruhi perkembangan Usaha Kecil Menengah (UKM). Maka dari itu harus lebih waspada terhadap pesaing yang sangat jeli terhadap kompetensi kemampuan berbisnis dibidang perdagangan.

Harga yaitu jumlah uang yang diterima oleh penjual dari hasil penjualan suatu produk barang atau jasa, yaitu penjualan yang terjadi pada perusahaan atau tempat usaha atau bisnis, harga tersebut tidak selalu merupakan harga yang diinginkan oleh penjual produk barang atau jasa tersebut, tetapi merupakan harga yang benar-benar terjadi sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli.³ Makin rendah harga suatu barang,

³ Helny Melynda Astriani Mroekh, Petrus E. De Rozari, Christien C. Foenay, *Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode Cost Plus Pricing*, (Jurnal, Universitas Nusa Cendana Kupang, Indonesia, 2018), 186.

maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut, dan sebaliknya makin tinggi harga suatu barang tersebut maka makin sedikit permintaan terhadap barang tersebut. Dengan demikian penjualan yang dilakukan perusahaan ditentukan dan permintaan konsumen terhadap barang yang dijual dan salah satu yang mempengaruhi permintaan konsumen dalam suatu barang adalah harga jual barang yang bersangkutan. Apalagi jumlah perusahaan yang bersifat persaingan sempurna dimana terdapat banyak penjual, konsumen mempunyai pilihan terhadap barang yang dibutuhkan berdasarkan harga dan kepuasan yang diperoleh terhadap barang atau produk yang dibelinya.

Penentuan harga jual merupakan hal penting yang harus diputuskan seorang manajer untuk mendapatkan laba atas biaya yang telah dikeluarkan terhadap barang atau jasa yang dihasilkan. Dalam menentukan harga jual barang atau jasa, manajer dapat memutuskan harga jual yang terlalu tinggi atau rendah dari pesaingnya. Metode penentuan harga jual yang biasanya digunakan oleh perusahaan yaitu penentuan harga jual pesanan khusus, dan penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah.⁴

Metode penentuan harga jual tersebut, biaya merupakan titik tolak untuk perumusan kebijakan harga jual. Ada tiga metode penentuan harga jual berdasarkan biaya, yaitu *Cost Plus Pricing*, *Mark-up Pricing*, dan

⁴ Mulyadi, *Akuntansi Manajemen Konsep Manfaat dan Rekayasa*, (Jakarta, Cetakan ketiga, Salemba Emban Patria, 2015), 348.

penentuan harga oleh produsen. Salah satu metode dalam penetapan harga jual terhadap barang atau jasa yang biasanya digunakan dalam suatu bisnis adalah *Cost Plus Pricing*. *Cost Plus Pricing* adalah harga jual dengan cara menambah laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memperoleh barang atau jasa.

Toko Lutfiah Jaya merupakan toko sederhana yang ada ditengah-tengah masyarakat dengan pesaing bisnis yang terbilang cukup banyak di Badung Bali. Toko Lutfiah Jaya berdiri pada tahun 2021 di Badung Bali. Toko Lutfiah Jaya ini menyediakan berbagai macam kebutuhan masyarakat setempat seperti kebutuhan pangan jajan snack lainnya. Meskipun terbilang baru merintis hanya berumur kurang lebih dua tahun, tetapi tidak kalah saing dengan toko-toko lainnya yang ada disekitar toko Lutfiah Jaya ini dan cukup ramai dengan pengunjung.

Dari banyaknya pelanggan yang dimiliki mulai mempercayai Toko Lutfiah Jaya sebagai toko yang memberikan harga yang baik terhadap pelanggan. tidak menjadi penghalang bagi Toko Lutfiah Jaya untuk bersaing meningkatkan minat konsumen. Di Toko ini butuh telaten dan sikap yang ramah bagi konsumen yang berbelanja di Toko Lutfiah Jaya, sehingga menimbulkan kepuasan tersendiri bagi konsumen terlebih mengenai harga yang cukup ekonomis.⁵

⁵ Wawancara pada pemilik Toko Lutfiah Jaya Ibu Safratun (Pemogan: Tanggal 10 Maret 2024)

Selain Toko Lutfiyah Jaya yang dipilih masyarakat, masyarakat juga mulai mempercayai Toko Kak Ros yang juga berada di tengah-tengah masyarakat, didalamnya juga menyediakan kebutuhan-kebutuhan pokok pelanggan, Sehingga juga menimbulkan kepuasan tersendiri bagi pelanggan.⁶

Maka berdasarkan latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk meneliti penentuan harga jual dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* pada Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros Badung Bali ditengah-tengah persaingan yang semakin berkembang dan banyak toko-toko yang menyediakan produk yang sama. Oleh karena itu maka penulis bertitik tolak pada judul “**Analisis Penentuan Harga Jual Berdasarkan Metode *Cost Plus Pricing* di Toko Lutfiyah Jaya dan di Toko Kak Ros Badung Bali**”.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah di atas dan keterbatasan yang dimiliki peneliti, maka peneliti ingin lebih fokus, maka peneliti membatasi permasalahan dan menetapkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penentuan harga jual di Toko Lutfiyah Jaya dan di Toko Kak Ros Badung Bali?
2. Bagaimana penentuan harga jual berdasarkan Metode *Cost Plus Pricing* di Toko Lutfiyah Jaya dan di Toko Kak Ros Badung Bali?

⁶ Wawancara pada pemilik Toko Kak Ros Ibu Rusmiati (Pemogan: Tanggal 20 Maret 2024)

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti merumuskan tujuan penelitian pada Toko Lutfiah Jaya Badung Bali dan Toko Kak Ros, adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui penentuan harga jual di toko Lutfiah Jaya dan di Toko Kak Ros Badung Bali.
- b. Untuk mengimplementasi tentang penentuan harga jual berdasarkan metode *Cost Plus Pricing* di Toko Lutfiah Jaya dan di Toko Kak Ros Badung Bali.

2. Kegunaan Penelitian

Untuk penelitian kualitatif, manfaat penelitian lebih bersifat teoritis, yaitu untuk mengembangkan ilmu, namun juga tidak menolak praktisnya untuk memecahkan masalah. Bila peneliti kualitatif dapat menemukan teori, maka akan berguna untuk menjelaskan, memprediksi, dan mengendalikan suatu gejala.⁷ Sesuai penelitian diatas, maka penulis ingin menjabarkan kegunaan yang ingin menjadi pencapaian dalam penulisan skripsi:

⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: CV Alfabeta, 2015), 213.

a. Secara Teoritis

Secara teoritis diharapkan memberikan sumbangan intelektual dalam pengembangan ilmu khususnya mengenai ilmu bisnis, dan penetapan harga jual bagi produk dengan metode *Cost Plus Pricing*

b. Secara Praktis

1) Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini bisa menjadi informasi, masukan dan juga menjadi evaluasi bagi Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros untuk mengantisipasi harga jual yang akan disuguhkan kepada konsumen sehingga mampu mempertahankan minat terhadap konsumen dalam penentuan harga jualnya dengan metode *Cost Plus Pricing*.

2) Bagi Universitas

Memberikan kontribusi wawasan dan keilmuan, dan juga referensi kepada angkatan mahasiswa/i selanjutnya khususnya yang berkaitan tentang analisis penetapan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing*.

3) Bagi Konsumen

Penelitian ini diharapkan bisa membantu memberikan wawasan yang tentunya untuk para konsumen tidak salah dalam memberikan keputusan untuk membeli produk dengan harga jual yang sudah ditentukan oleh perusahaan.

4) Bagi Peneliti

Diharapkan bagi peneliti untuk menambah wawasan dan keilmuan juga dapat mempraktikkan terkait apa yang telah diteliti sebagai peran pengusaha.

5) Bagi Pembaca

Diharapkan bisa memberikan referensi yang berguna untuk penelitian berikutnya.

D. Kajian Penelitian Terdahulu

Fungsi kajian terdahulu adalah untuk memaparkan penelitian terdahulu secara relevan dengan judul penelitian yang peneliti teliti serta sebagai pedoman penelitian lebih lanjut dan untuk mendapat data yang valid serta untuk menghindari duplikasi, plagiasi, dan rapitasi, serta menjamin orisinalitas dan legalitas penelitian. Adapun beberapa referensi atau hasil penelitian terdahulu diantaranya:

Berikut ini beberapa referensi atau hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan tema peneliti diantaranya:

1. Oktavia Toar, Herman Karamoy, Heince Wokas pada tahun 2017 dengan judul **“ANALISIS PERBANDINGAN HARGA JUAL PRODUK DENGAN MENGGUNAKAN METODE COST PLUS PRICING DAN MARKUP PRICING PADA DOLPHIN DONUTS BAKERY”** dalam penelitiannya untuk menganalisis perbandingan harga jual produk dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* dan metode *Mark Up Pricing* pada

Dolphin Donuts Bakery. Metode penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Persamaan penelitian sebelumnya adalah peneliti sebelumnya melakukan penelitian terhadap harga jual. Sedangkan perbedaan dengan penelitian Oktavia Toar dkk melakukan penelitian pada Dolphin Donuts Bakery. sedangkan penelitian ini di toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros.⁸

2. Irvada Marina Kondoy pada tahun 2015 dengan judul **“PENERAPAN COST PLUS PRICING DALAM KEPUTUSAN PENETAPAN HARGA JUAL UNTUK PESANAN KHUSUS PADA UD. DEWA BAKERY MANADO”**, hasil penelitiannya memaparkan bahwa penetapan harga jual yang ditetapkan oleh UD. Dewa Bakery masih menggunakan metode harga jual relatif, dimana harga jual mengikuti harga pasar yang telah ditetapkan oleh usaha-usaha sejenisnya. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa dari alternatif yang diajukan mampu memberikan keuntungan bagi perusahaan. Dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* perusahaan menetapkan harga jual normal per unit roti dengan Rp.3.150, ketika perusahaan mendapat 2.000 pesanan khusus dengan harga Rp.2.700 per unit, bila dianalisis dengan metode *Cost Plus Pricing* perusahaan masih mendapat keuntungan sebesar Rp.800.000.-.⁹
3. Abriyana Diyah Ikawati pada tahun 2016 dengan judul **“PENETAPAN HARGA JUAL DENGAN METODE COST PLUS PRICING PADA**

⁸ Oktavia Toar, Herman Karamoy, Heince Wokas, *Analisis Perbandingan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Dan Markup Pricing Pada Dolphin Donuts Bakery* (Jurnal Universitas Sam Ratulangi Manado, 2017)

⁹ Irvana Marina Kondoy, *Penerapan Cost Plus Pricing Dalam Keputusan Penetapan Harga Jual Untuk Pesanan Khusus pada UD. Dewa Bakery Manado*, (Skripsi, Universitas Sam Ratulangi Manado, 2015)

WARUNG SEDERHANA 2 JETIS KULON SURABAYA”, hasil penelitiannya memaparkan bahwa *Cost Plus Pricing* merupakan metode yang digunakan untuk menetapkan harga jual pada suatu barang maupun jasa melalui perhitungan biaya-biaya yang dikeluarkan dan penambahan dengan mark-up yang diinginkan. Penetapan harga jual dilakukan pemilik untuk saat ini bukan harga jual yang menghasilkan keuntungan yang besar bagi pemilik karena presentase labanya sangat kecil, sangat jauh jika dibandingkan dengan harga jual hasil perhitungan penulis. Adapun persamaan yang dimiliki dalam penelitian di atas yaitu sama-sama membahas tentang metode *Cost Plus Pricing*, dan perbedaan dari penelitian peneliti yaitu hanya menggunakan pendekatan *Full Costing* dalam perhitungan penentuan harga jualnya.¹⁰

¹⁰ Abriyana Diyah Ikawati, *Penetapan Harga Jual Dengan Metode Cost Plus Pricing Pada Warung Sederhana 2 Jetis Kulon Surabaya*, (Skripsi, Universitas Negeri Surabaya, 2016)

Tabel 1.1
Kajian Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti/Tahun/ Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitian
1.	Oktavia Toar, Herman Karamoy, Heince Wokas (2017) “Analisis Perbandingan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Dan Markup Pricing Pada Dolphin Donuts Bakery	Untuk menganalisis perbandingan harga jual produk dengan menggunakan metode <i>Cost Plus</i> <i>Pricing</i> dan metode <i>Mark Up Pricing</i>	Sama-sama meneliti tentang harga jual	Tahun penelitian, lokasi penelitian
2.	Irvana Marina Kondoy (2015) ”penerapan <i>Cost</i> <i>Plus Pricing</i> dalam Keputusan <i>Penetapan Harga</i> <i>Jual untuk</i>	Penetapan harga jual Menggunakan metode harga jual yang relatif, dimana harga jual mengikuti harga pasar yang telah	Penelitian ini sama- sama Membahas tentang metode	Irvana Marina Kondoy fokus pada pembuatan roti, sedangkan penelitian ini fokus pada

	<i>Pesanan Khusus pada UD. Dewa Bakery Manado</i>	ditetapkan oleh usaha-usaha sejenisnya	<i>Cost Plus Pricing</i>	produk atau barang jadi
3.	Abriyana Diyah Ikawati (2016) “ <i>Penetapan Harga Jual dengan Metode Cost Plus Pricing Pada warung Sederhana 2 Jetis Kulon Surabaya</i> ”	Penelitian ini memaparkan bahwa <i>Cost Plus Pricing</i> merupakan metode yang digunakan untuk menetapkan harga jual pada suatu barang maupun jasa melalui perhitungan biaya-biaya yang dikeluarkan dan penambahan dengan mark-up yang diinginkan	Penelitian ini sama-sama membahas tentang metode <i>Cost Plus Pricing</i>	Abriyana Diyah Ikawati menggunakan pendekatan <i>Full Costing</i> dalam perhitungan penentuan harga jualnya, sedangkan peneliti menggunakan metode <i>Cost Plus Pricing</i> dalam penentuan harga jualnya

Sumber : *Data Diolah 2024*

E. Definisi Operasional

1. Harga Jual

Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan untuk satu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan untuk barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Menurut suatu usaha harga jual merupakan suatu produk terbentuk dipasar sebagai interaksi antara jumlah permintaan dan penawaran di pasar.¹¹

2. Metode *Cost Plus Pricing*

Penetapan harga jual *Cost Plus Pricing* adalah metode penetapan harga yang digunakan perusahaan untuk mencapai harga jual untuk produk atau layanan mereka. Ini adalah salah satu metode sederhana untuk penetapan harga penawaran. Penetapan harga *Cost Plus Pricing* mencakup perhitungan bahan langsung, tenaga kerja dan biaya overhead pabrik untuk suatu produk bersama dengan presentase mark-up.¹²

Penetapan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing* ditentukan dengan menjumlahkan total biaya produksi perjumlah produk, setelah itu menambahkan margin profit sesuai yang ingin diperoleh.

¹¹ Rera Marsela, Sulisti Afriani, Yun Fitriano, *Analisis Penetapan Harga Jual dengan Metode Cost Plus Pricing pada Usaha Ternak Ayam Potong Tiga Saudara Kabupaten Bengkulu Selatan*, (Jurnal, Ekonomi Manajemen Akuntansi dan Keuangan, 2022)

¹² <https://kledo.com/blog/cost-plus-pricing/>. 12 Maret 2024

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika merupakan isi yang ada didalam penelitian. Adapun sistematika pembahasan yang dipakai dalam penulisan ini adalah:

BAB I : Pendahuluan

Pendahuluan meliputi konteks penelitian, fokus penelitian, tujuan dan kegunaan penelitian, kajian penelitian terdahulu, definisi operasional, dan sistematika pembahasan.

BAB II : Kajian Teori

Kajian teori pada bab II dilakukan pembahasan mengenai tentang akuntansi biaya, konsep harga, metode *cost plus pricing*, dan diakhiri dengan penyusunan kerangka konseptual.

BAB III : Metode Penelitian

Bagian ini mencakup jenis penelitian, kehadiran peneliti, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, teknik pengecekan keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV : Paparan Data dan Pembahasan

Paparan data dan temuan peneliti, bagian ini menggambarkan dan menguraikan data-data yang telah ditemukan peneliti di Toko Lutfiyah Jaya dan di Toko Kak Ros. Pembahasan ini merupakan penafsiran atas data-data yang telah ditemukan di Toko Lutfiyah Jaya dan di Toko Kak Ros dan pihak terkait dalam peneliti berdasarkan kerangka konseptual yang telah dibangun pada BAB II.

BAB V : penutup

Berisi penutup dan kesimpulan yang merupakan jawaban atas pokok permasalahan yang peneliti ajukan dan juga berisi saran-saran yang akan berguna bagi peneliti pada khususnya dan pihak-pihak yang lain pada umumnya.



BAB II

KAJIAN TEORI

A. Akuntansi Biaya

1. Pengertian Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya dapat didefinisikan sebagai proses pengukuran, penganalisisan, perhitungan dan pelaporan biaya, profitabilitas, dan kinerja operasi. Informasi akuntansi biaya dirancang untuk kepentingan manajer. Karena manajer mengambil keputusan hanya untuk perusahaannya sendiri maka kriteria penting informasi akuntansi biaya adalah relevansi informasi bagi pengambilan keputusan oleh manajer.¹³ Akuntansi biaya menekankan masalah penetapan dan pengendalian biaya, terutama berhubungan dengan biaya produksi atau barang. Fungsi utama akuntansi biaya adalah mengumpulkan dan menganalisis data biaya, baik data aktual maupun data proyeksi.

2. Biaya

Biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa depan bagi organisasi. Biaya dikatakan setara kas karena sumber nonkas dapat diukur dengan barang atau jasa yang diinginkan. Sebab biaya merupakan

¹³ Baldric Siregar, Bambang Suropto, Dody Hapsoro, Eko Widodo, Erlina Herowati, Lita Kusumasari, Nurofik, *Akuntansi Biaya, Edisi 2* (Jakarta: Salemba Empat, 2016 - Cetakan Keempat), 10.

pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan barang atau jasa yang nantinya akan memberi manfaat bagi perusahaan itu sendiri.¹⁴

B. Konsep Harga Jual

1. Pengertian Harga

Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu. Istilah harga digunakan untuk memberikan nilai finansial pada suatu produk barang atau jasa.¹⁵ Harga sebagai suatu standar nilai barang atau jasa, sehingga harga itu sangat penting ditentukan. Cuma perlu ditekankan bahwa untuk ingin memiliki suatu barang tersebut seseorang membayar dengan sejumlah uang untuk mengumpulkan barang dan sudah termasuk pelayanan yang diberikan oleh penjual bahkan penjual juga mengharapkan keuntungan dari harga tersebut.

Batasan mengenai harga yaitu harga adalah suatu barang dan jasa yang diakui dengan sejumlah uang dimana berdasarkan

¹⁴ Florencia Irena Saputri, Jelita Putri, Nindy amalia Zona, Rati Putri, Ramadani Bayu Putra, *Perhitungan Harga Pokok Produk dan Penerapan Cost Plus Pricing Method dalam rangka Penerapan Harga Jual Pempek Dos*, (Jurnal, Pengabdian Masyarakat, Vol.01, No.1, 2022), 52.

¹⁵ Ade Syarif Maulana, *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Pt. TOI*, (Jurnal, Ekonomi Vol.7 No 2, 2016)119.

nilai tersebut atau perusahaan bersedia melepaskan barang atau jasa yang dimilikinya kepada orang lain. Didalam ilmu ekonomi, pengertian harga mempunyai hubungan dengan pengertian nilai dan kegunaan. Nilai adalah ukuran jumlah yang diberikan oleh suatu produk apabila produk itu ditukarkan dengan produk lain. Sedangkan kegunaan adalah atribut dari sebuah item yang memberikan tingkat kepuasan tertentu kepada konsumen. Jadi perusahaan dalam menetapkan harga ialah dengan berbagai cara.

2. Pengertian Harga Jual

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ فَإِذَا أَقَضْتُمْ مِنْ عَرَافَاتٍ فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَاكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمَنِ الضَّالِّينَ

Yang artinya:

“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari arafah, berzikirlah kepada Allah di Masy’arilharam. Dan berzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu, dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat.” (QS. Al-baqarah [2] : 198).¹⁶

Sebelum menjelaskan pengertian mengenai harga jual, sedikit dari ayat diatas menerangkan bahwa Allah SWT. lebih menguatkan lagi untuk mencari rezeki dengan jual beli atau perniagaan, dimana jual beli harus dilakukan atas dasar suka sama suka dan saling ridho.

¹⁶ Al-Qur’an, Al-baqarah :2, 198.

Harga jual adalah harga yang diperoleh dari penjumlahan biaya produksi total ditambah dengan mark up yang digunakan untuk menutup biaya *overhead pabrik* perusahaan. Harga jual merupakan sejumlah kompensasi (uang ataupun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa. Setiap perusahaan pasti selalu menentukan harga jual produknya dengan harapan produk tersebut laku terjual dan memperoleh pendapatan laba yang maksimal. Jadi, menurut suatu usaha penentuan harga jual merupakan suatu hal yang sangat penting, karena penentuan harga jual adalah upaya untuk menyeimbangkan keinginan untuk memperoleh manfaat sebesar-besarnya dari perolehan pendapatan yang tinggi dan penurunan volume penjualan jika harga jual yang dibebankan ke konsumen terlalu mahal.¹⁷

Harga jual merupakan sejumlah uang yang bersedia dibayar oleh pembeli dan bersedia diterima oleh penjual. Harga jual adalah harga yang tercermin dalam daftar harga, harga eceran, dan harga adalah nilai akhir yang diterima oleh perusahaan sebagai pendapatan atau *net price*. Harga jual merupakan penjumlahan dari

¹⁷ Andre Henri Slat, *Analisis Pokok Produk dengan Metode Full Costing dan Penentuan Harga Jual*, (Jurnal, EMBA Vol.1 No.3 2013)113.

harga pokok barang yang dijual, biaya administrasi, biaya penjualan, serta keinginan yang diinginkan.¹⁸

Dari beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa harga jual yang dimaksud adalah nilai akhir barang yang merupakan penjumlahan dari biaya-biaya produksi dan biaya lain untuk memproduksi suatu barang ditambah dengan jumlah keuntungan yang diinginkan.

Penetapan harga jual mempunyai beberapa tujuan, yaitu:¹⁹

- a. Tujuan berorientasi pada laba. Asumsi ekonomi klasik menyatakan bahwa setiap perusahaan selalu memilih harga jual yang dapat menghasilkan harga jual paling tinggi. Tujuan ini dikenal dengan istilah maksimisasi laba. Maksimisasi laba sangat sulit dicapai karena sangat sukar sekali untuk dapat memperkirakan secara akurat jumlah yang dapat dicapai pada tingkat harga jual tertentu.
- b. Tujuan berorientasi pada volume. Harga jual ditetapkan sedemikian rupa agar dapat mencapai volume penjualan (dalam ton, kg dan lain-lain), nilai penjualan (Rp) atau pangsa pasar (*absolut* maupun *relatif*).

¹⁸ Helny Melynda Astriani Mroekh, Petrus E. De Rozari, Christien C. Foenay, *Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode Cost Plus Pricing*, (Jurnal, Universitas Nusa Cendana Kupang, Indonesia, 2018),187.

¹⁹ Ibid, 188.

- c. Tujuan berorientasi pada citra. Citra (*image*) suatu perusahaan dapat dibentuk melalui harga jual tinggi untuk membentuk atau mempertahankan citra prestisius. Harga rendah dapat digunakan untuk membentuk citra nilai tertentu.
- d. Tujuan stabilisasi harga jual. Tujuan stabilisasi dilakukan dengan jalan menetapkan harga untuk mempertahankan hubungan yang stabil antara harga suatu perusahaan dan harga industri pemimpin.
- e. Tujuan-tujuan lainnya. Harga dapat pula ditetapkan dengan tujuan mencegah masuknya pesaing, mempertahankan loyalitas pelanggan, mendukung penjualan ulang, atau menghindari campur tangan pemerintah.

3. Penentuan Harga

Manajemen harus dapat menentukan harga produk yang dapat menutup semua biaya dan menghasilkan laba. Penjualan sangat dipengaruhi oleh permintaan dan penawaran, namun untuk menentukan harga yang menguntungkan, perlu diperhitungkan biaya dengan cermat.

Sistem akuntansi biaya menghasilkan informasi biaya produksi dan biaya per unit produk. Informasi biaya per unit produk sangat membantu manajemen dalam menentukan harga jual produknya. Prinsipnya, harga jual produk harus mampu menutup

biaya produk, biaya pemasaran dan biaya administrasi yang timbul, dan keuntungan yang diinginkan.²⁰

4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi dalam Penentuan Harga Jual

Banyak perusahaan yang sering tidak mengawasi penetapan harga dengan baik. Oleh sebab itu seringkali terjadi kesalahan dalam penetapan harga, yaitu:²¹

- a. Penetapan harga yang terlalu berorientasi pada biaya
- b. Harga yang sering berubah sejalan dengan perubahan besaran
- c. Penetapan harga yang tidak memperhitungkan variabel-variabel lainnya dari bauran pemasaran
- d. Harga yang tidak terlalu beragam untuk produk, segmen pasar dan peristiwa pembelian berbeda

5. Langkah-langkah Penetapan Harga

Proses penetapan harga dibagi menjadi beberapa tahap:

- a. Menentukan tujuan harga (*Selecting The Price Objectives*)

Perusahaan harus memutuskan apa yang ingin dicapai melalui produk yang akan ditawarkan. Sasaran yang jelas akan memudahkan perusahaan untuk menetapkan harga.

²⁰ Baldric Siregar, Bambang Suropto, Dody Hapsoro, Eko Widodo Lo, Erlina Herowati, Lita Kusumasari, Nurofik, *Akuntansi Biaya*, Edisi 2 (Jakarta: Salemba empat, Cetakan ke Empat - 2016), 12.

²¹ Yuli, Erni Riswandari, *Analisis Penentuan Harga jual Berdasarkan Metode Cost Plus Pricing Dengan Pendekatan Full Costing*, (Jurnal Akuntansi Bisnis Vol.4 No.2), 104.

Pada dasarnya perusahaan mempunyai beberapa tujuan dalam melakukan penetapan harga pada produk, antara lain:

- 1) Kelangsungan hidup (*Survival*)
 - 2) Memaksimalkan Laba Jangka Pendek (*Maximum Current Profit*)
 - 3) Memaksimalkan Pendapatan Jangka Pendek (*Maximum Current Revenue*)
 - 4) Pertumbuhan Penjualan Maksimum (*Maximum Market Skimming*)
 - 5) Menjaring Pasar secara Maksimum (*Maximum Market Skimming*)
- b. Mengestimasi Biaya
- 1) Biaya dalam Hubungannya dengan Produk
 - a) Biaya Manufaktur (biaya produksi)
 - b) Biaya Komersial
 - 2) Biaya dalam Hubungannya dengan Volume Produksi
 - a) Biaya Tetap
 - b) Biaya Variabel
 - c) Biaya Semivariabel
 - 3) Biaya dalam Hubungannya dengan Departemen Produksi atau Segmen lain
 - 4) Biaya dalam Hubungannya dengan Periode Akuntansi

Biaya dapat diklarifikasikan menjadi dua kelompok, yaitu:

- a) Pengeluaran Modal
 - b) Pengeluaran Pendapatan
- 5) Biaya dalam Hubungannya dengan Periode Suatu Keputusan, Tindakan, atau Evaluasi.

6. Pengertian Penjualan

Penjualan bisa menjadi salah satu faktor berkembang dan bisnis menjadi lebih besar, begitu juga untuk bisnis yang baru merintis seperti UKM. Pengertiannya secara umum adalah kegiatan jual beli dijalankan oleh dua belah pihak atau lebih dengan alat pembayaran yang sah. Tujuan yang utama tentunya mendatangkan keuntungan dari produk atau barang yang dijual.

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan proses dimana sang penjual akan memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaatnya bagi kedua pihak tersebut yang berkelanjutan dan yang menguntungkan bagi kedua pihak tersebut. Penjualan juga hasil yang dicapai sebagai imbalan jasa-jasa yang diselenggarakan yang dilakukannya perniagaan transaksi dunia usaha.²² Pada perusahaan dagang, penjualan barang dagang dicatat

²² Arief Selay, Gerald Dwight Andgha, M. Andra Alfarizi, M. izdhihar Bintang Wahyudi, Muhammad Noufal Falah, Muhammad Encep, Mulil Khaira, *Sistem Informasi Penjualan* (Computer Science, Universitas Djuanda, Indonesia, Karimah Tauhid, Vol 2 No 1 2023).

dengan mendebit akun kas atau piutang dagang dan mengkredit akun penjualan. Penjualan adalah nama akun yang digunakan dalam perusahaan dagang, seperti halnya akun pendapatan dalam perusahaan jasa.

Penjualan adalah proses suatu pertukaran barang dan jasa antara penjual kepada pembeli. Penjualan mempunyai tiga tujuan umum, yaitu:²³

- a. Mencapai volume penjualan
- b. Mendapatkan laba tertentu
- c. Pertumbuhan perusahaan

Suatu penjualan akan dikatakan berhasil apabila harga jual barang adalah lebih tinggi dibandingkan harga produksi, atau harga beli dari perusahaan dagang.

C. Metode Cost Plus Pricing

1. Pengertian Metode Cost Plus Pricing

Metode *Cost Plus Pricing* merupakan metode penentuan harga melalui pendekatan biaya yang didasarkan atas biaya produksi maupun biaya non produksi yang tidak lepas dari penentuan harga pokok produksi. Metode *Cost Plus Pricing* yaitu pendekatan perusahaan untuk dapat menentukan harga jual produk persatuan, dimana dengan harga jual yang telah

²³ Carl S. Warren, James M. Reeve, Jonathan E. Duchac, Ersya Tri Wahyuni, Amir Abadi Jusuf, *Pengantar Akuntansi I*, Cetakan Keempat, (Jakarta: Salemba Empat, 2017), 289.

ditetapkan akan mampu menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dan menghasilkan tingkat pengembalian investasi yang diinginkan perusahaan.²⁴ Penetapan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing* ditentukan dengan menjumlahkan total biaya produksi per jumlah produk, setelah itu menambahkan margin profit sesuai yang ingin diperoleh. Rumus hitungannya adalah:

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya Total} + \text{Mark Up}$$

Gambar : 2.1 Perhitungan Metode Cost Plus Pricing

Sumber : *Dian Purnama 2019*²⁵

Jadi, *Cost Plus Pricing* atau strategi penetapan harga biaya plus atau yang juga sering disebut dengan mark up harga adalah suatu praktek yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara menambah persentase tertentu di atas harga yang berguna untuk menentukan harga jual. *Cost Plus Pricing* adalah suatu strategi yang amat sangat sederhana dalam menentukan harga barang produk atau jasa. Dalam menetapkan harga biaya plus ini, perusahaan bisa menambah biaya material langsung, biaya overhead, sampai dengan biaya tenaga kerja.

²⁴ Dian Purnama, Saiful Muchlis dan Andi Wawo, *Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode Cost Plus Pricing Dengan Pendekatan Full Costing (Studi pada PT. Prima Istiqamah Sejahtera di Makassar, Jurnal Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar*, vol. 10, no.1), 2019.

²⁵ Ibid, 120.

2. Kelebihan Metode *Cost Plus Pricing*

Terdapat beberapa kelebihan dari metode *Cost Plus Pricing*, yaitu antara lain:

a. Sederhana

Metode penetapan harga ini sangat mudah untuk diterapkan. Walaupun begitu, harus mempunyai metode yang konsisten dalam mengalokasikan biaya overhead pada tiap periode akuntansinya. Tujuannya tentu saja agar bisa menjaga integrasi dari masalah penumpukan biaya.

b. Mengunci Pendapatan dengan Kontrak

Seluruh produsen atau pemasok dengan harga-harga biaya plus. Pada dasarnya, penetapan harga ini mampu menjamin penjual dengan tingkat persentase keuntungan tertentu. Nilai keuntungan ini pun sudah mencakup seluruh biaya produksi dengan risiko tingkat kerugian yang sangat minim.

c. Alat Pemasok untuk Menjelaskan Kenaikan Harga

Menetapkan *Cost Plus Pricing* mampu mendorong konsumen untuk melakukan pembelian. Umumnya, faktor harga menjadi faktor utama yang memicu perilaku konsumen untuk melakukan pembelian. Tapi, harga biaya plus pun mampu mendorong para konsumen untuk membeli dengan faktor harga lain selain harga.²⁶

²⁶ <https://accurate.id/ekonomi-keuangan/cost-plus-pricing/>. (13 Juli 2023).

3. Kekurangan Metode *Cost Plus Pricing*

Adapun kekurangan dari metode *Cost Plus Pricing* adalah sebagai berikut:

a. Tidak Mempertimbangkan Persaingan

Saat menetapkan *Cost Plus Pricing*, suatu produk bisa saja di bandrol dengan harga yang terlalu mahal. Hal ini bisa menyebabkan masalah tersendiri, yaitu perusahaan merugi karena kehilangan penjualan dan juga pangsa pasarnya.

b. Intensif yang dimiliki Pemasok Sedikit untuk Mengendalikan hingga Mengurangi Biaya

Saat sudah berhasil masuk pada penetapan harga biaya plus, pada akhirnya perusahaan akan menghasilkan apa yang diinginkannya. Tapi, apa yang perusahaan lain inginkan akan terlepas dari beberapa biaya produksi sampai bagaimana cara menjualnya di pasar.

c. Tidak Adanya Pertimbangan Biaya Penggantian Baru

Metode dalam menetapkan harga biaya plus ini hanya didasarkan pada biaya historis saja. Dasar dari penetapan ini tidak mempertimbangkan perusahaan baru, sehingga akan kesulitan dalam menentukan biaya terkini untuk bisa dikeluarkan. Efeknya, pemasok pun tidak mendapatkan pertimbangan biaya penggantian baru.

d. Tidak Memperhitungkan Nilai Produk

Walaupun harga smart phone apple memang mahal, namun produk apple ini tidak pernah kehilangan peminat. Hal ini bisa terjadi karena mereka mampu menawarkan nilai yang lebih. Produk dari iPhone mempunyai nilai prestisius tersendiri. Terlebih lagi, smartphone ini juga dikenal aman dan juga mempunyai kualitas kamera yang sangat baik. Berbagai nilai tersebut tentunya tak bisa dijual bila menggunakan strategi *Cost Plus Pricing*. Karena di dalamnya hanya memperhitungkan laba perusahaan saja. Untuk itu, strategi harga biaya plus akan kurang maksimal bila diterapkan pada industri tersebut. Karena, dalam industri ini barang yang dijual mempunyai nilai lebih besar dari pada biaya produksinya.²⁷

D. Harga Pokok Produksi

1. Pengertian Harga Pokok Produksi

Metode penentuan harga pokok produksi adalah cara perhitungan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya kedalam harga pokok produksi terdapat dua pendekatan yaitu *Full Costing* dan *Variabel Costing*. *Full Costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke

²⁷ Ibid.

dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, baik yang berperilaku variabel maupun tetap, dengan demikian harga pokok produksi menurut *Full Costing* terdiri dari unsur biaya produksi. *Variabel Costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variabel.²⁸

2. Metode Penentuan Harga Pokok Produksi

a. Metode *Full Costing*.

Full Costing yaitu suatu metode yang dipergunakan dalam menentukan harga pokok produksi. Perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode *Full Costing* adalah sebagai berikut:

Tabel 2.2

Perhitungan Harga Pokok Produksi metode *Full Costing*

Biaya Bahan Baku	Rp xxx
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik tetap	Rp xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	Rp xxx
Total Harga Pokok Produksi	<u>Rp xxx +</u>

Sumber : Mulyadi 2014²⁹

²⁸ Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN (Yogyakarta, Cetakan kedua belas 2014), 18.

²⁹ Ibid, 122.

b. Metode Variabel Costing

Dengan menggunakan variabel costing, hanya biaya produksi yang berubah-ubah sesuai dengan output yang diperlukan sebagai harga pokok. Variabel costing juga sering disebut *direct costing* atau *marginal costing*.

Dengan metode variabel costing, biaya overhead pabrik tetap diberlakukan sebagai *period cost* dan bukan sebagai elemen harga pokok produk sehingga biaya overhead pabrik tetap dibebankan sebagai biaya dalam periode terjadi.

Dengan demikian, biaya overhead pabrik tetap dalam metode variabel costing tidak melekat pada persediaan produk yang belum laku dijual, tetapi langsung dianggap sebagai biaya dalam periode terjadinya. Variabel costing terdiri dari:

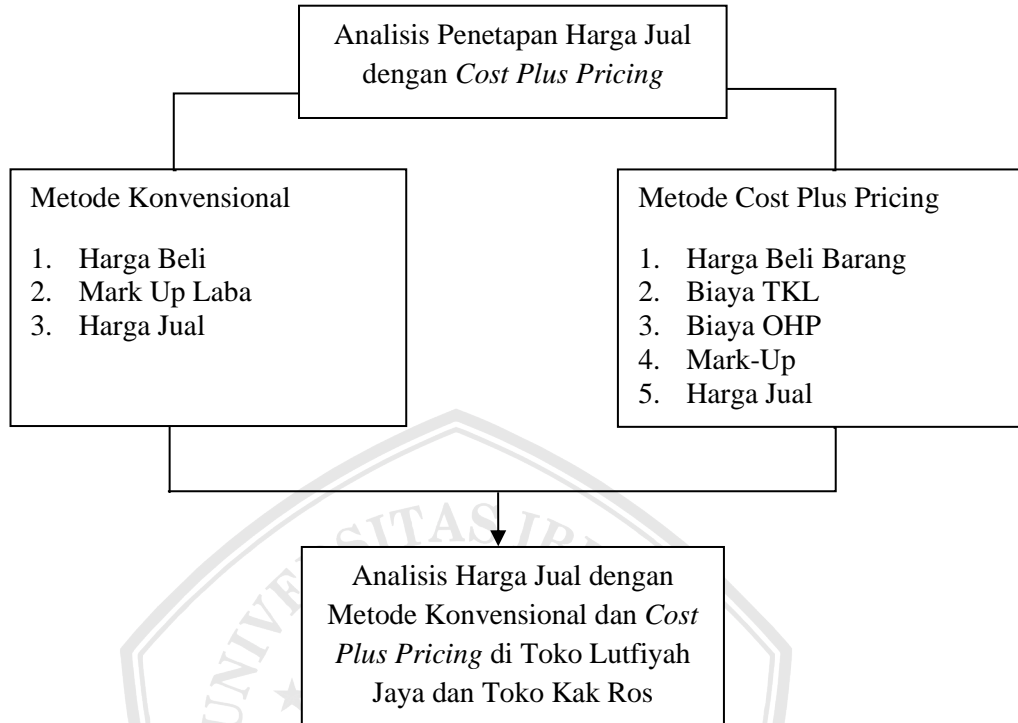
Tabel 2.3
Perhitungan Harga Pokok Produksi metode
Variabel Costing

Biaya Bahan Baku	Rp xxx
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	<u>Rp xxx</u> +
Biaya Produk per unit	<u>Rp xxx</u>

Sumber : Mulyadi 2014³⁰

³⁰ Ibid, 123

c. Kerangka Konseptual



Gambar: 2.1 Kerangka Konseptual

Sumber: *data Diolah 2024*

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.³¹ Dengan menggunakan suatu metode maka penelitian yang dilaksanakan akan lebih mudah dilakukan oleh seorang peneliti. Penelitian yang dilakukan akan mendapatkan hasil penelitian dengan cepat dan mudah. Metode-metode penelitian yang dilakukan oleh seorang peneliti untuk melaksanakan suatu penelitian yang sesuai dengan ketentuan akademik, yaitu:

A. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan penelitian kualitatif. Kualitatif merupakan sebuah penelitian yang dapat menghasilkan data-data deskriptif yaitu berupa sebuah kata-kata tertulis, referensi, lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati pada masyarakat kepulauan.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat kualitatif, penelitian yang dimaksud adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data berupa induktif, dan

³¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: CV Alfabeta, 2014), 2.

hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada *generalisasi*.³² Triangulasi adalah upaya untuk mendapatkan data yang valid, diantara dua cara itu dengan melakukan wawancara tidak hanya dengan pemilik karyawan objek riset, tapi juga masyarakat sekitar yang jadi konsumen.

Oleh karena itu peneliti akan meneliti langsung terhadap objek penelitian dengan mengambil data dari hasil penelitian baik berupa data primer atau sekunder yang diperlukan dan juga berdasarkan kondisi nyata yang terjadi di lokasi penelitian.

B. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti dalam penelitian ini sangatlah penting, karena tanpa mengamati langsung penelitian tak mungkin dirasa bagi peneliti untuk mendapat data yang absah dan valid. Dalam jenis penelitian kualitatif, kehadiran peneliti harus terjun langsung kelapangan untuk mengetahui secara rinci dan jelas tentang apa yang akan diteliti dengan melakukan observasi dan *interview*.

Dalam setiap kegiatan penelitian kualitatif, maka peneliti berkedudukan sebagai perencana dalam merancang suatu penelitian, pelaksana dalam pengumpulan data, analisis data yang dikumpulkan, dan yang akhirnya menjadi pelapor apa yang diketahui terkait dengan hasil

³² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: CV Alfabeta, 2020), 18.

penelitian.³³ Kehadiran peneliti dilapangan sangat dibutuhkan untuk terjun langsung dan bersosialisasi dengan respondent secara langsung agar dapat memudahkan peneliti mendapat data penelitian yang teliti.

C. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan salah satu hal yang penting dalam sebuah penelitian, merupakan tempat dimana interaksi sosial berlangsung atau sebuah peristiwa terjadi, tempat penelitian dimana dilakukan.

Dalam penelitian skripsi ini, peneliti mengadakan penelitian di dua objek, salah satunya di “Toko Lutfiyah Jaya dan di Toko Kak Ros Badung Bali” Desa Pemogan, Kecamatan Denpasar Selatan, Kabupaten Badung, Provinsi Bali.

D. Sumber Data

Sumber data yang utama penelitian kualitatif adalah tampilan yang berupa kata-kata dan sebuah tindakan.³⁴ Dan selebihnya adalah data tambahan seperti sumber data tertulis, dan foto. Selain itu, untuk memperoleh data yang lebih eksplisit dalam penelitian kualitatif adalah terdiri dari 3 komponen, yaitu:

- a. *Place*, yaitu tempat dimana interaksi dalam sebuah sosial berlangsung.

³³ Nurul Ulfatin, *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan*, (Malang: 2015), 185.

³⁴ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2019), 157.

- b. *Actor*, atau pelaku yaitu orang-orang yang sedang memainkan peran tertentu.
- c. *Activity*, yaitu kegiatan yang dilakukan aktor dalam situasi sosial yang sedang berlangsung.

Sumber data adalah subjek sumber dari mana data didapat dan diperoleh sehingga bisa melengkapi data peneliti, maka yang digunakan peneliti untuk dijadikan pedoman dalam referensi penelitian ini agar dapat data yang tepat dan benar terkait dengan harga jual meliputi data primer dan sekunder.

a. Data Primer

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.³⁵ Data primer dalam penelitian ini didapat dari hasil observasi dan wawancara dengan masyarakat Pemogan serta dengan pihak yang terkait.

b. Data Sekunder

Dalam penelitian ini, sumber data tidak secara langsung memberikan data kepada pengumpul data.³⁶ Informasi yang dijadikan sumber data adalah langsung kepada pemilik toko dan karyawan toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros.

³⁵ Nawawi, *Metodologi Penelitian Hukum Islam*, (Malang: Cetakan Pertama, 2014), 91.

³⁶ Ibid, 91.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data yang kompleks karena melibatkan berbagai faktor dalam pelaksanaannya. Teknik ini dilakukan dengan melakukan kunjungan langsung terhadap wawasan yang lebih luas mengenai perusahaan dan mendapatkan informasi tambahan mengenai topik yang diteliti. Jadi penulis turun langsung kelapangan dengan cara mengamati hal-hal yang berkaitan dengan perilaku masyarakat.³⁷ Tindakan observasi yaitu dengan terjun langsung ke lapangan.³⁸

Selama penelitian, peneliti telah mengamati langsung ke lokasi penelitian. Hal ini untuk mempermudah peneliti dalam melakukan pengamatan, dan juga peneliti dalam observasi ikut melakukan apa yang di sumber data kerjakan, dan juga berperan untuk memperoleh data. Dalam hal ini, peneliti mengamati beberapa hal, diantaranya:

- 1) Keadaan toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros
- 2) Penerapan penentuan harga jual di Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros

³⁷ Lisa Febriyanti, Titiek Rachmawati, *Analisis Perbandingan harga Pokok Produksi dengan Metode Full Costing dan Variable Costing sebagai Penentuan Harga Jual*, (Jurnal, Riset Ilmu Akuntansi Vol.2, No.1, 2023)252.

³⁸ Iskandar, *Metodologi penelitian Pendidikan dan Sosial (Kuantitatif dan Kualitatif)* (Jawa Timur: GP Press, 2008), 214.

2. Wawancara (*interview*)

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi atau ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksi makna dari suatu topik tertentu. Dan teknik yang dilakukan oleh peneliti pada pemilik Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros dalam menggali informasi data yang dibutuhkan ialah wawancara baik yang dilakukan dengan tatap muka (*face to face*) maupun yang menggunakan pesawat telepon.³⁹ Tanya jawab dilakukan dengan pemilik Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros selaku yang mengetahui secara detail dan keseluruhan terkait biaya-biaya pengeluaran atas produknya yaitu Ibu Safratun selaku pemilik Toko Lutfiyah Jaya dan Ibu Rusmiati selaku pemilik Toko Kak Ros.

Dan dalam wawancara peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada pemilik sekaligus karyawan-karyawan di Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros. Wawancara dilakukan dalam rangka untuk mendapatkan data tentang analisis penentuan harga jual dan apa saja kendala yang dihadapi Toko keduanya apabila dalam menerapkan metode *Cost Plus Pricing* dan solusinya.

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan mengenai Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros. Objek wawancara pada penelitian ini selain dengan pemilik Toko Lutfiyah Jaya, peneliti

³⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung, CV Alfabeta, 2020), 199.

juga mewawancarai karyawan Toko Lutfiyah Jaya yaitu Hosna dan Rifka, dan karyawan Toko Kak Ros yaitu Ruhanni dan Zainiyah.

Adapun data yang diperoleh dari wawancara adalah:

- a. Sejarah berdirinya Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros
- b. Letak geografis Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros
- c. Struktur Organisasi Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros
- d. Uraian Tugas dan tanggung Jawab di Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros
- e. Daftar Harga Produk atau Barang di Toko Lutfiyah jaya dan Toko Kak Ros
- f. Daftar karyawan di Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros

3. Dokumentasi

Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian ini. Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan dan mempelajari data yang akan diteliti. Dokumentasi merupakan metode penelitian terakhir yang peneliti gunakan.

Selama pelaksanaan penelitian, data berbentuk dokumen yang diperoleh antara lain: data harga barang dan foto-foto yang berkaitan dengan penelitian di Toko Lutfiyah Jaya dan di Toko Kak Ros. Dengan demikian bisa memperkuat peneliti untuk memaparkan hasil penelitian yang peneliti lakukan di Toko Lutfiyah Jaya dan di Toko Kak Ros.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi, dengan mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit dan melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga dengan mudah dipahami oleh diri sendiri dan juga orang lain.⁴⁰

Dalam analisis data ini terdapat beberapa tahapan-tahapan analisis data kualitatif, yaitu:

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data adalah merangkum, dan memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang sangat penting, dicari tema dan polanya. Dengan kata lain proses reduksi data ini dilakukan oleh peneliti secara terus menerus saat melakukan penelitian untuk dapat mendapatkan catatan-catatan inti dari kata yang diperoleh dari hasil penggalan data.⁴¹

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dilakukan dalam uraian singkat, bagan dan sejenisnya. Dengan demikian yang paling sering digunakan untuk penyajian data kualitatif dengan cara teks naratif. Maka untuk itu, dalam penyajian data dianalisis terlebih dahulu

⁴⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung, CV Alfabeta, 2020), 319.

⁴¹ Ibid, 323.

oleh peneliti untuk disusun secara sistematis sehingga data yang diperoleh dapat menjelaskan atau menjawab masalah yang peneliti teliti.⁴²

3. Kesimpulan (*Conclusion*)

Kesimpulan merupakan tahapan atau kegiatan akhir dalam analisis data. Penarikan kesimpulan berupa kegiatan interaksi yaitu menemukan makna suatu data yang telah dipaparkan. Dalam menentukan seluruh kesimpulan dan verifikasi, kesimpulan awal yang ditemukan masih bersifat sementara dan akan berubah bila ditemukan bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.⁴³

Untuk mendapatkan hasil penyimpulan yang cukup meyakinkan, simpulan bersama diverifikasi melalui diskusi dengan orang yang sudah berpengalaman seperti dosen pembimbing.

G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data (Triangulasi)

Salah satu metode yang digunakan untuk menguji keabsahan data yaitu dengan menggunakan metode triangulasi. Triangulasi yaitu teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain dari luar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai perbandingan terhadap data yang diteliti. Ada empat macam triangulasi sebagai teknik pemeriksaan yang memanfaatkan, penggunaan sumber, peneliti metode

⁴² Ibid, 325.

⁴³ Ibid, 329.

serta teori. Pengecekan keabsahan data dilakukan bertujuan agar mendapat hasil yang valid dan dapat dipertanggungjawabkan serta dipercaya oleh semua pihak. Pelaksanaan teknik pemeriksaan terdapat sejumlah kriteria tertentu. Ada empat kriteria yang dapat digunakan, yaitu:

1. Derajat kepercayaan (*credibility*)

Pada dasarnya menggantikan konsep validitas internal dari non kualitatif. Kriteria ini berfungsi untuk melaksanakan inkuiri sedemikian rupa sehingga tingkat kepercayaan penemuannya dapat dicapai dan mempertunjukkan derajat kepercayaan hasil-hasil penemuan dengan jalan pembuktian oleh peneliti pada kenyataan ganda yang sedang diteliti. Dengan turun langsung kelapangan tempat meneliti Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros, dan mendatangi pemilik Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros untuk mendapatkan informasi yang lebih akurat.

2. Keterlibatan (*transferability*)

Berbeda dengan validasi eksternal dari non kualitatif, konsep validasi menyatakan bahwa generalisasi suatu penemuan dapat berlaku atau diterapkan semua konteks dalam populasi yang sama atas dasar penemuan yang diperoleh sampel secara representatif mewakili populasi itu.

3. Kebergantungan (*dependability*)

Merupakan substitusi istilah reliabilitas dalam penelitian yang non kualitatif, pada cara yang non kualitatif, realibilitas

ditunjukkan dengan jalan mengadakan replikasi studi. Jika dua atau beberapa kali diadakan pengulangan suatu studi dalam suatu kondisi yang sama dan hasilnya secara esensial sama, maka dikatakan reabilitasnya tercapai.

4. **Kepastian (*confirmability*)**

Berasal dari konsep objektivitas menurut non kualitatif. Non kualitatif menetapkan objektivitas dari segi kesepakatan antar subjek. Disini pemastian bahwa sesuatu itu objektif atau tidak tergantung pada persetujuan beberapa orang terhadap pandangan, pendapat dan penemuan seseorang.⁴⁴

Dalam penelitian kualitatif, temuan atau data dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang diteliti. Perlu diketahui bahwa kebenaran realitas data menurut penelitian kualitatif tidak bersifat tunggal, akan tetapi jamak dan tergantung pada konstruksi manusia, dibentuk dalam diri seorang sebagai hasil proses mental tiap individu dengan berbagai latar belakangnya. Oleh karena itu, jika terdapat 10 peneliti dengan latar belakang yang berbeda meneliti pada obyek yang sama, akan mendapatkan 10 temuan dan semuanya dinyatakan valid, kalau apa yang ditemukan itu tidak berbeda dengan kenyataan sesungguhnya yang terjadi pada obyek yang diteliti.

⁴⁴ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2019), 324-326.

H. Tahap-tahap Penelitian

Tahapan-tahapan dalam penelitian kualitatif dilakukan sebelum terjun kelapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai dilapangan. Peneliti lebih memfokuskan pada proses dilapangan bersamaan dengan pengumpulan data dan waktu peneliti dalam penelitian ialah dari tanggal 10 Maret – 18 April 2024.

1. Tahap Pra Lapangan

Tahap pra lapangan yaitu tahap dimana dipetakan apa saja yang harus dilaksanakan atau dilakukan sebelum peneliti terjun ke lapangan. Terdapat enam tahap kegiatan yang harus dilaksanakan oleh peneliti dalam tahap ini yakni sebagai berikut:

a. Menyusun rancangan penelitian

Menyusun rancangan dalam penelitian sangat penting untuk menjadikan penelitian lebih tertata. Dalam penelitian ini peneliti merancang penelitian seputar tentang teori yang akan diangkat dan didiskusikan dengan informan serta hal lain yang diperlukan dalam penelitian dan memperoleh informasi.

b. Memilih lapangan penelitian

Disini peneliti memilih lokasi dimana tempat penelitian dilaksanakan yaitu di Toko Lutfiyah Jaya dan di Toko Kak Ros yang bertempat di pulau Bali khususnya Kabupaten Badung. Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros sudah terbilang cukup lama berdiri, jadi suatu kesempatan tersendiri bagi peneliti untuk

menjadikan objek lokasi penelitian pada Toko Lutfiyah Jaya dan di Toko Kak Ros.

c. Mengurus perizinan penelitian

Dalam penelitian yang dilaksanakan, sikap dan etika sangat diperlukan untuk mempermudah dalam mendapatkan informasi mengenai apa yang diteliti. Salah satu sikap dalam adalah mengurus surat perizinan. Perizinan dalam penelitian ini dimulai dengan menunjukkan surat penelitian dari fakultas. Melalui pemilik Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros itu untuk memperoleh data atau informasi sehingga lebih mudah untuk bisa melakukan penelitian ketika surat izin penelitian tersebut sudah diterima.

d. Menjajaki dan menilai lokasi penelitian

Tahap ini adalah orientasi lapangan, namun dalam hal-hal tertentu telah menilai keadaan lokasi. Penelitian lapangan yang dilaksanakan harus benar-benar terkonsep dengan baik, termasuk persiapan awal seperti: observasi lokasi, pengumpulan data awal dan tindakan lanjutan dalam penelitian.

e. Memilih dan memanfaatkan informan

Informasi adalah orang yang dimanfaatkan untuk bisa diwawancarai untuk bisa memberikan informasi tentang keadaan dan lokasi latar belakang penelitian. Usaha untuk menemukan

informan bisa dilakukan dengan cara melalui wawancara pendahuluan yang dilakukan oleh peneliti.

f. Menyiapkan perlengkapan penelitian

Dalam penelitian ini penelitian mempersiapkan perlengkapan yang diperlukan. Diantaranya alat tulis seperti bolpen, buku tulis, flashdisk.⁴⁵

g. Tahapan Pekerjaan Lapangan

Pada tahapan ini, peneliti memasuki lapangan dengan tujuan agar lebih dekat hubungan antara peneliti dan informan, sehingga objek penelitian bisa memberikan jawaban dan memberikan informasi dengan sukarela. Uraian tentang tahap pekerjaan lapangan dibagi atas tiga bagian yaitu:⁴⁶

- 1) Memahami Latar Penelitian dan Persiapan Diri
 - a. Pembatasan latar dan peneliti
 - b. Penampilan
 - c. Pengenalan hubungan peneliti di lapangan
 - d. Jumlah waktu studi
- 2) Memasuki Lapangan
 - a. Keakraban hubungan
 - b. Mempelajari bahasa
 - c. Peranan peneliti

⁴⁵ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2019), 127-133.

⁴⁶ *Ibid*, 137-147

- 3) Berperan-serta Sambil Mengumpulkan Data
 - a. Pengarahan batas studi
 - b. Mencatat data
 - c. Petunjuk tentang cara mengingat data
 - d. Kejenuhan, kelelahan, dan istirahat
 - e. Meneliti suatu latar yang terdapat pertentangan
 - f. Analisis lapangan

h. Analisis Data

Untuk tahap yang terakhir, peneliti melakukan serangkaian analisis data dengan cara melakukan analisis berdasarkan rumusan dan teori dalam usaha membahas masalah yang muncul untuk menarik sebuah kesimpulan.

Tahap ini juga merupakan tahap terakhir dari serangkaian tahap-tahap dalam penelitian. Tahap ini berisi tentang pelaporan yang dilakukan oleh peneliti dan juga berisi tentang analisis data dari hasil penelitian yang telah dilakukan.⁴⁷

⁴⁷ Ibid, 149-151.

BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN

A. PAPARAN DATA

Dalam pembahasan ini, peneliti memaparkan berbagai data-data yang ditemukan dan diperoleh dari hasil penelitian dan observasi yang dilakukan dilapangan yang berhubungan dengan penentuan harga jual.

1. Sejarah berdirinya toko Lutfiah Jaya dan toko Kak Ros

Toko Lutfiah Jaya adalah sebuah usaha kecil menengah yang menyediakan jajan snack dan kebutuhan lainnya seperti kebutuhan pangan, toko Lutfiah Jaya berdiri pada tanggal 26 Januari 2021. Menjadi semangat tersendiri bagi pemilik toko Lutfiah Jaya untuk menjadi seorang pengusaha yang sukses dan ingin memperbaiki perekonomian keluarga adalah keinginan yang sangat besar sehingga menjadi latar belakang berdirinya toko Lutfiah Jaya.⁴⁸

Cita-cita yang dimiliki oleh beliau untuk mewujudkan keinginan dalam dunia bisnis semakin kuat dan yakin ketika mendapat dukungan langsung dari keluarga tercinta, dan bekerja keras untuk mewujudkannya.⁴⁹

⁴⁸ Wawancara pada pemilik toko Lutfiah Jaya Ibu safratun (Pemogan: Tanggal 10 Maret 2024)

⁴⁹ Wawancara pada pemilik toko Lutfiah Jaya Ibu safratun (Badung: Tanggal 10 Maret 2024)

Pertama kali buka toko Lutfiyah Jaya ini beliau menggunakan modal seadanya sehingga hanya menyediakan beberapa barang seadanya, namun dengan seiring waktu sedikit demi sedikit dari hasil pendapatan penjualan tersebut akhirnya beliau bisa menambah barang atau produk lainnya.⁵⁰

Beliau memberi nama toko tersebut diangkat dari nama anak tunggal perempuan pertamanya sehingga menjadi nama “Lutfiyah Jaya”. Berharap toko Lutfiyah Jaya tersebut membawa berkah bagi kelangsungan hidup dan bagi perekonomian keluarga tercinta. Toko Lutfiyah Jaya merekrut karyawan dengan mendahulukan anggota keluarganya terlebih dahulu yang tidak memiliki pekerjaan, sehingga bisa membantu untuk kebutuhan hidup orang terdekatnya. Seringkali ketika libur sekolah anak dari pemilik toko Lutfiyah jaya membantu menjaga toko ini. Selain dari itu toko Lutfiyah Jaya melatih untuk memberikan kepercayaan terhadap karyawan dari keluarganya sendiri ialah untuk membantu orang-orang terdekat terlebih dahulu serta agar lebih mudah menaruh kepercayaan dalam mengelola toko Lutfiyah Jaya.⁵¹

Setelah beberapa bulan berjalan, toko Lutfiyah Jaya sudah bisa menarik pelanggan dengan tersedianya barang-barang yang

⁵⁰ Wawancara pada pemilik toko Lutfiyah Jaya Ibu safratun (Badung: Tanggal 10 Maret 2024)

⁵¹ Wawancara pada pemilik toko Lutfiyah jaya Ibu safratun (Badung: Tanggal 10 Maret 2024)

semakin hari semakin berkembang dan diperlukan oleh masyarakat serta pelayanan yang sangat ramah terhadap para pelanggan. Terbukti beberapa kali sering kehabisan stok barang yang terjual. Lebih banyak peminat untuk membeli barang atau produk di toko Lutfiyah Jaya, membuat beliau semakin antusias untuk mengembangkan apa yang menjadi kebutuhan di masyarakat hingga saat ini.⁵²

Sedangkan toko “Kak Ros” merupakan salah satu toko yang ada di pulau Bali. Toko ini berdiri pada tanggal 04 februari 2019 dengan modal kan niat yang tinggi. Letak tepatnya berada di Jalan Desa Pemogan Kecamatan Denpasar Selatan Kabupaten Badung Pulau Bali. Toko ini menjual berbagai macam sembako seperti jajan snack dan kebutuhan lainnya seperti kebutuhan pangan.⁵³

Ibu Rusmiati selaku pemilik Toko menuturkan pula asal nama Kak Ros itu berdasarkan nama panggilan sendiri karena menurut Ibu Rusmiati kenapa diberi nama Toko Kak Ros dalam pengucapan yang simple tidak terlalu ribet dan orang juga mudah mengingat nama tersebut.⁵⁴

Inspirasi membuka toko disebabkan karena terjadi pandemi covid-19, sebab kerajinan tangan sangat sepi, jadi Ibu Rusmiati

⁵² Wawancara pada pemilik toko Lutfiyah Jaya Ibu safratun (Badung: Tanggal 10 Maret 2024)

⁵³ Wawancara pada pemilik toko Kak Ros Ibu Rusmiati (Badung: Tanggal 20 Maret 2024)

⁵⁴ Wawancara pada pemilik toko Kak Ros Ibu Rusmiati (Badung: Tanggal 20 Maret 2024)

mencoba membuka toko sembako untuk kelangsungan hidup dengan modal awalnya adalah dari diri sendiri dan dibantu oleh keluarganya.⁵⁵

Tujuan utama didirikannya Toko Kak Ros untuk memudahkan masyarakat, terutama masyarakat dari kalangan menengah ke bawah yang berada disekitar toko untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kebutuhan sehari-harinya. Toko Kak Ros menawarkan produk-produk dengan harga yang sangat relatif murah dan terjangkau, hal ini bermaksud merangkul masyarakat untuk saling mendapat kepercayaan, dan saling menguntungkan kedua belah pihak.⁵⁶

2. Letak Geografis toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros

Toko Lutfiyah Jaya berada tepat di Desa Pemogan, Kecamatan Denpasar Selatan, Kabupaten Badung, Provinsi Bali. Toko Lutfiyah Jaya berada di sebelah utara lapangan sepak bola, dan di sebelah barat toko Lutfiyah Jaya terdapat toko baju, serta berada di tengah-tengah masyarakat yang kondisinya mulai berkembang menuju gaya hidup modern.⁵⁷

Utara :Lapangan Sepak Bola

Selatan :Pasar Pemogan

Timur :Kantor Kecamatan Denpasar Selatan

⁵⁵ Wawancara pada pemilik toko Kak Ros Ibu Rusmiati (Badung: Tanggal 20 Maret 2024)

⁵⁶ Wawancara pada pemilik toko Kak Ros Ibu Rusmiati (Badung: Tanggal 20 Maret 2024)

⁵⁷ Observasi pada toko Lutfiyah Jaya (Pemogan: Tanggal 6 Juni 2024)

Barat :Toko Baju

Sedangkan Toko Kak Ros dikelilingi oleh kos-kosan, dan termasuk letak yang sangat strategis, sebab konsumen tidak sulit untuk mencari produk ke toko lain, berada di sebelah utara kos-kosan Indra, dan di sebelah kiri toko Kak Ros terdapat Kos-kosan Kartika, dan letak tepatnya berada di Jalan By Pass Ngurah Rai, Gg. Wijaya 3, Banjar Kajeng, Desa Pemogan, Kecamatan Denpasar Selatan, Kabupaten Badung, Provinsi Bali.⁵⁸

Utara :Kos-kosan Indra

Selatan :Kos-kosan Rafika

Timur :Laundry

Barat :Kos-kosan Kartika

3. Struktur Organisasi di Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros

Toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros memiliki struktur organisasi yang masih cukup sederhana. Karena keberhasilan suatu usaha tidak akan pernah lepas dari sebuah struktur organisasi. Struktur organisasi adalah salah satu gambaran atau bagan yang memaparkan hubungan alur penyampaian peran dan komunikasi untuk bisa mencapai tujuan usaha. Karena dengan adanya struktur organisasi yang baik, jelas, dan teratur di dalam suatu usaha maka

⁵⁸ Observasi pada toko Kak Ros (Pemogan: Tanggal 11 Juni 2024).

akan terlihat dengan jelas juga pembagian tugas, fungsi dan tanggung jawab pada masing-masing karyawan.⁵⁹

A. Toko Lutfiyah Jaya

Pemilik Toko : Safratun

Controlling : Hosna

Keuangan : Rifka

B. Toko Kak Ros

Pemilik Toko : Rusmiati

Controlling : Ruhanni

Keuangan : Zainiyah

4. Uraian Tugas dan Tanggung Jawab di toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros

Pemilik toko dan karyawan Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut.⁶⁰

- 1) Pemilik Toko Lutfiyah Jaya dan Toko Kak Ros memiliki tugas:
 - a) Memantau jalannya usaha toko
 - b) Sebagai pengatur keuangan
 - c) Pemeriksa dan pembuat arus kas keuangan toko
 - d) Penanggung jawab terhadap lainnya seperti gaji karyawan

⁵⁹ Wawancara pada pemilik toko Lutfiyah Jaya Ibu Safratun (Pemogan: Tanggal 10 Maret 2024)

⁶⁰ Wawancara pada pemilik toko Lutfiyah Jaya Ibu safratun & toko Kak Ros Ibu Rusmiati (Pemogan: Tanggal 10 Juni 2024)

- e) Bertanggung jawab sepenuhnya terhadap kelangsungan hidup perusahaan
- 2) Petugas controlling toko Lutfiah Jaya dan di toko Kak Ros mempunyai tugas:
- a) Membantu pemilik untuk memantau jalannya aktivitas toko
 - b) Membantu mengontrol keuangan toko
 - c) Bertugas sebagai pengawas toko
 - d) Bertugas mencatat persediaan produk
 - e) Bertugas menata produk
 - f) Bertanggung jawab dalam pelayanan produk
- 3) Petugas keuangan toko Lutfiah Jaya dan toko Kak Ros mempunyai tugas:
- a) Sebagai kasir dan melakukan pencatatan atas semua transaksi yang terjadi.
 - b) Bertanggung jawab atas keluar masuknya kas.

5. Daftar Harga Produk atau Barang di Toko Lutfiah Jaya dan Toko Kak Ros

Sebagai usaha yang bergerak dibidang perdagangan, maka toko Lutfiah jaya menyediakan kebutuhan yang sama-sama diperlukan oleh masyarakat setempat seperti, marina body lotion,

pepsodent, wardah wash, SGM Eksproler, minyak goreng, popoku, mami poko, dan kebutuhan masyarakat pada umumnya.⁶¹

Sedangkan jenis-jenis barang yang disediakan di toko Kak Ros yang umumnya dijual juga di toko-toko lainnya, berbagai peralatan mandi, contohnya: aneka pasta gigi, shampo, sabun mandi, dan lain sebagainya. Berbagai bumbu dapur, contohnya: minyak goreng, aneka bumbu masak, kecap asin/manis, dan lain sebagainya.⁶²

Dalam suatu perusahaan khususnya dibidang dagang harus bisa benar-benar memperhatikan seluruh biaya yang keluar. Karena untuk bisa mengoptimalkan pendapatan laba serta untuk tetap bisa mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan. Berdasarkan wawancara pada pemilik toko keduanya bahwa penentuan harga jual di toko tersebut harus benar-benar terjaga dengan keinginan konsumen, tetapi tidak lupa untuk melihat pesaing dengan harga yang telah diterapkan. Dalam penjualan di toko tersebut harga barang sudah ditentukan oleh perusahaan, sebagaimana yang dijelaskan oleh pemilik toko Lutfiyah Jaya, ibu Safratun bahwa:

“Dalam penjualan di toko Lutfiyah Jaya harga masing-masing barang dari lima belas barang yaitu snack slai olai Rp.21.800, snack kris bee Rp.288.000, snack rebo Rp.245.000, snack piattos Rp.185.000, snack sukro Rp.75.500, hand body marina Rp.96.000, hand body citra

⁶¹ Observasi pada toko Lutfiyah Jaya (Pemogan: Tanggal 8 Juni 2024).

⁶² Observasi pada toko Kak Ros (Pemogan: Tanggal 14 Juni 2024).

Rp. 156.000, hand body vaselin Rp.417.000, dettol Rp.219.000, citra Rp.117.000, biore 156.000, lifeboy Rp.129.000, wardah Rp.477.000, air mineral gelas Rp.14.000, air mineral botol Rp.43.200.”⁶³

Tabel 4.1
Daftar nama barang di toko Lutfiyah Jaya

Nama Barang	Qty	Harga Barang (dalam rupiah)
Snack Slai Olai	12	Rp 21,800
Snack Kris Bee	40	Rp 288,000
Snack Rebo	30	Rp 245,000
Snack Piattos	24	Rp 185,000
Snack Sukro	12	Rp 75,500
Marina	6	Rp 96,000
Citra	6	Rp 156,000
Vaselin	6	Rp 417,000
Dettol	6	Rp 219,000
Citra	6	Rp 117,000
Biore	6	Rp 156,000
Lifeboy	6	Rp 129,000
Wardah	18	Rp 477,000
Air Mineral Gelas	48	Rp 14,000
Air Mineral Botol	24	Rp 43,200

Sumber data: *toko Lutfiyah Jaya*

Dan sebagaimana yang dijelaskan oleh pemilik toko Kak Ros, ibu

Rusmiati bahwa:

“Penjualan harga di toko Kak Ros masing-masing barang dari lima belas barang yaitu snack slai olai Rp.16.500, snack kris bee Rp.340.000, snack rebo Rp.245.000, snack piattos Rp.185.000, snack sukro Rp.75.500, marina Rp.84.000, citra Rp.144.000, vaselin Rp.399.000, dettol Rp.198.000, citra Rp 156.000, biore Rp.144.000, lifeboy Rp.114.000,

⁶³ Wawancara pada pemilik toko Lutfiyah Jaya Ibu Safratun (Pemogan: Tanggal 10 Maret 2024).

wardah Rp.441.000, air mineral gelas Rp.17.000, air mineral botol Rp.36.000.”⁶⁴

Tabel 4.2
Daftar nama barang di toko Kak Ros

Nama Barang	Qty	Harga Barang (dalam rupiah)
Snack Slai Olai	12	Rp 16.500
Snack Kris Bee	40	Rp 340.000
Snack Rebo	30	Rp 245.000
Snack Piattos	24	Rp 185.000
Snack Sukro	12	Rp 75.500
Marina	6	Rp 84.000
Citra	6	Rp 144.000
Vaselin	6	Rp 399.000
Dettol	6	Rp 198.000
Citra	6	Rp 156.000
Biore	6	Rp 144.000
Lifeboy	6	Rp 114.000
Wardah	18	Rp 441.000
Air Mineral Gelas	48	Rp 17.000
Air Mineral Botol	24	Rp 36.000

Sumber : data toko Kak Ros

Toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros juga mengeluarkan biaya untuk tenaga kerja langsung dalam suatu aktivitas-aktivitas dalam toko Lutfiyah Jaya ialah sebagaimana hasil wawancara peneliti pada pemilik toko Lutfiyah Jaya bahwa:

“Begini mbak, dalam suatu usaha pasti ada yang namanya karyawan untuk bisa membantu setiap aktivitas, jadi di toko Lutfiyah Jaya ini memiliki 2 Karyawan untuk membantu mengelola toko Lutfiyah Jaya, dan toko ini libur Cuma hari jum’at dalam 1 minggu dan setiap karyawan masuk kerja dari jam 7 pagi sampai jam 4 sore, dan soal gaji dikasi 1 kali

⁶⁴ Wawancara pada pemilik toko Kak Ros Ibu Rusmiati (Pemogan: Tanggal 10 Maret 2024)

dalam 1 bulan setiap awal bulan yaitu pada tanggal 5 mbak.”⁶⁵

Tenaga Kerja langsung

Karyawan	1.000.000
Pramuniaga	-
Jumlah	1.000.000

Sedangkan di toko Kak Ros juga mengeluarkan biaya kerja langsung dalam suatu aktivitas di toko tersebut, sebagaimana hasil wawancara peneliti pada pemilik toko Kak Ros bahwa:

“Saya mempunyai karyawan untuk membantu saya setiap harinya mbak, saya memiliki 2 karyawan, toko saya ini libur nya hari jum’at dalam satu minggu setiap harinya masuk kerja dari jam 7 pagi pulang jam 4 sore, masalah gaji, saya gaji mereka setiap 1 bulan 1 kali, pada akhir bulan setiap tanggal 28.”⁶⁶

Tenaga Kerja Langsung

Karyawan	1.000.000
Pramuniaga	-
Jumlah	1.000.000

Dan overhead di toko Lutfiyah jaya dan toko Kak Ros yaitu biaya listrik, biaya air, biaya transportasi. Sebagaimana yang dijelaskan oleh pemilik toko Lutfiyah Jaya Ibu Safratun:

“Jadi begini mbak, mengenai OHP di toko Lutfiyah Jaya terdapat biaya listrik Rp.50.000, biaya air Rp.25.000, biaya transportasi 25.000 yang dibebankan kepada seluruh barang yang dijual di toko Lutfiyah Jaya.”

⁶⁵ Wawancara pada karyawan toko Lutfiyah Jaya Ibu Hosna (Pemogan: Tanggal 15 Maret 2024).

⁶⁶ Wawancara pada pemilik toko Kak Ros Ibu Rusmiati (Pemogan: Tanggal 20 Maret 2024).

Dan sebagaimana yang dijelaskan oleh pemilik toko Kak Ros Ibu Rusmiati:

“OHP di toko saya terdapat biaya listrik Rp.50.000, biaya air Rp.25.000, biaya transportasi Rp.25.000 yang dibebankan kepada seluruh barang yang dijual di toko Kak Ros.”⁶⁷

Dan pemilik toko keduanya dalam perhitungan HPP disana masih menggunakan metode perhitungan seadanya dan tidak dilakukannya pencatatan secara rinci terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan, sebagaimana yang dijelaskan pada pemilik toko Lutfiyah Jaya, Ibu Safratun:

“Di toko Lutfiyah Jaya dalam perhitungan HPP menggunakan perhitungan seadanya, dan dalam penjualan barang kami masih menjual secara acak selain itu tidak dilakukannya pencatatan keuangan karena kurang memadai dan tidak dicatat secara rinci.”⁶⁸

Dan dalam penjualannya toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros melihat nota barang yang baru datang dari pabrik, dikhawatirkan takut mendadak ada kenaikan harga dari barang tersebut, sehingga dengan demikian baru bisa menentukan harga barang yang akan dijual dengan mengambil keuntungan 10 %

⁶⁷ Wawancara pada pemilik toko Kak Ros Ibu Rusmiati (Pemogan: Tanggal 20 Maret 2024)

⁶⁸ Wawancara pada pemilik toko Lutfiyah Jaya Ibu Safratun (Pemogan: Tanggal 10 Maret 2024)

dari penjualan. Sebagaimana yang dijelaskan pemilik toko Kak Ros, Ibu Rusmiati bahwa:

“Dalam penjualan toko kak Ros kami masih dengan cara tunai dalam proses pertukaran barang antara penjual dan pembeli mbak, dan tentunya sebelum barang itu dijual maka kami juga lebih dahulu mengecek barang yang akan dijual karena takut terjadi kerusakan dan sebagainya.”⁶⁹

Di toko Lutfiyah Jaya dalam menentukan harga jual seringkali terjadi kesalahan dalam penetapan harga, terkadang laba yang diperoleh dari harga yang sudah ditetapkan tidak sesuai dengan keinginan, sebagaimana hasil wawancara peneliti terhadap karyawan bahwa:

“Begini Mbak, di toko Lutfiyah Jaya ini sering terjadi kesalahan dalam penentuan harga jual sehingga laba yang diperoleh tidak sesuai dengan apa yang diinginkan, sehingga harga yang ditetapkan tidak efisien dengan keuntungan yang diperoleh.”⁷⁰

Di toko Lutfiyah Jaya apabila diterapkan metode *Cost Plus Pricing* maka faktor pendukungnya ialah laba yang diperoleh akan sesuai dengan penentuan harga produksi yang telah ditetapkan sehingga perolehan keuntungan akan diperoleh secara maksimal dan faktor penghambatnya ialah kurang telitinya karyawan. Sebagaimana hasil wawancara peneliti pada karyawan bahwa:

⁶⁹ Wawancara pada pemilik toko Kak Ros Ibu Rusmiati (Pemogan: Tanggal 20 Maret 2024)

⁷⁰ Wawancara pada karyawan toko Lutfiyah Jaya Ibu Hosna (Pemogan: tanggal 15 Maret 2024)

“Kalau di toko Lutfiyah Jaya diterapkan metode *Cost Plus Pricing* itu lebih bagus dan insyaallah laba yang diperoleh akan tertata dengan baik dan harga pokok produksi yang ditetapkan akan lebih maksimal terhadap minat konsumen hal ini sudah menjadi faktor pendukung dalam penerapan metode *Cost Plus Pricing* dan yang menjadi faktor penghambatnya ialah kurang teliti dan tanggapnya karyawan mbak,”⁷¹

Kesimpulan dari paparan di atas ialah dalam perhitungan penentuan harga jual yang diterapkan di toko Lutfiyah Jaya masih dapat disebut menggunakan metode yang sederhana. Biaya-biaya yang dikeluarkan tidak sepenuhnya dicatat secara terperinci, termasuk dari hasil penjualan.

B. PEMBAHASAN

1. Penentuan Harga Jual di Toko Lutfiyah Jaya dan di Toko Kak Ros

Berdasarkan hasil wawancara dan analisis dokumen yang peneliti sajikan di atas, diketahui bahwa dalam menerapkan penentuan harga jual di toko Lutfiyah Jaya dan di toko Kak Ros hanya mengambil keuntungan 10 % dari harga beli per barang, dan harga pokok barang antara toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros terdapat perbedaan. Peneliti mengambil sampel harga barang sebanyak 15 item barang. Kemudian pada biaya tenaga kerja langsung dan biaya *Overhead* antara 2 obyek riset terdapat kesamaan, yaitu Rp100.000. Sebagaimana tabel berikut:

⁷¹ Wawancara pada karyawan toko Lutfiyah Jaya Ibu Rifka (Pemogan: Tanggal 16 Maret 2024)

a. Harga Barang

Tabel 4.3
Daftar nama barang di toko Lutfiyah Jaya & toko Kak Ros

Nama Barang	Qty	Lutfiyah jaya		Kak Ros	
		Harga Barang	Harga Satuan	Harga Barang	Harga Satuan
Snack Slai Olai	12	Rp 21,800	Rp 1,817	Rp 16.500	Rp 1.375
Snack Kris Bee	40	Rp 288,000	Rp 7,200	Rp 340.000	Rp 8.500
Snack Rebo	30	Rp 245,000	Rp 8,167	Rp 245.000	Rp 8.167
Snack Piattos	24	Rp 185,000	Rp 7,708	Rp 185.000	Rp 7.708
Snack Sukro	12	Rp 75,500	Rp 6,292	Rp 75.500	Rp 6.292
Marina	6	Rp 96,000	Rp 16,000	Rp 84.000	Rp 14.000
Citra	6	Rp 156,000	Rp 26,000	Rp 144.000	Rp 24.000
Vaselin	6	Rp 417,000	Rp 69,500	Rp 399.000	Rp 66.500
Dettol	6	Rp 219,000	Rp 36,500	Rp 198.000	Rp 33.000
Citra	6	Rp 117,000	Rp 19,500	Rp 156.000	Rp 26.000
Biore	6	Rp 156,000	Rp 26,000	Rp 144.000	Rp 24.000
Lifeboy	6	Rp 129,000	Rp 21,500	Rp 114.000	Rp 19.000
Wardah	18	Rp 477,000	Rp 26,500	Rp 441.000	Rp 24.500
Air Mineral Gelas	48	Rp 14,000	Rp 292	Rp 17.000	Rp 354
Air Mineral Botol	24	Rp 43,200	Rp 1,800	Rp 36.000	Rp 1.500
		Rp 2,639,500		Rp 2,595.000	

Sumber: *Data diolah 2024*

Tabel 4.4
Biaya Overhead Pabrik

NO	BIAYA	HARGA	
		LUTFIYAH JAYA	KAK ROS
1	biaya Listrik	Rp 50,000	Rp 50,000
2	biaya air	Rp 25,000	Rp 25,000
3	biaya transportasi	Rp 25,000	Rp 25,000

Sumber: *Data diolah 2024*

Dalam penentuan harga jual harus memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik baik yang berperilaku variabel maupun tetap.⁷²

⁷² Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN (Yogyakarta, Cetakan kedua belas 2014), 18.

Berdasarkan fakta dan teori, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa penerapan penentuan harga jual di toko Lutfiyah Jaya dan di toko Kak Ros hanya mengambil keuntungan 10 % dari harga beli per barang, dengan beberapa jenis barang produksi tersedia di toko Lutfiyah Jaya dan di toko Kak Ros, perusahaan mengharapkan laba yang diperoleh sesuai dengan keinginan. Sehingga dalam penjualan barang produksi, harga pokok ditambah dengan mark-up laba 10%. Peneliti mengambil data sampel untuk dijadikan bahan penelitian yaitu lima belas sampel. bahwa total harga bahan baku di Toko Lutfiyah Jaya dan di toko Kak Ros di bagi isi barang kemudian hasil dari pembagian tersebut menjadi harga satuan dari masing-masing barang. Total keseluruhan barang di toko Lutfiyah Jaya adalah Rp.2.639.500, sedangkan total keseluruhan barang di toko Kak Ros adalah Rp.2.595.000, dengan harga satuannya bisa dilihat langsung pada kedua tabel diatas.

- b. Perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual di toko Lutfiyah Jaya dan di toko Kak Ros

Tabel 4.5
Perhitungan harga pokok penjualan barang di toko Lutfiyah Jaya

Nama Produk	Qty	Harga Barang	Harga Satuan	Laba 10 %	Jumlah	Harga
Snack Slai	12	Rp 21,800	Rp 1,817	Rp 182	Rp 1,998	Rp 2,000
Snack Kris Be	40	Rp 288,000	Rp 7,200	Rp 720	Rp 7,920	Rp 8,000
Snack Rebo	30	Rp 245,000	Rp 8,167	Rp 817	Rp 8,983	Rp 9,000
Snack Piattos	24	Rp 185,000	Rp 7,708	Rp 771	Rp 8,479	Rp 8,500
Snack Sukro	12	Rp 75,500	Rp 6,292	Rp 629	Rp 6,921	Rp 7,000
Marina	6	Rp 96,000	Rp 16,000	Rp 1,600	Rp 17,600	Rp 18,000
Citra	6	Rp 156,000	Rp 26,000	Rp 2,600	Rp 28,600	Rp 29,000
Vaselin	6	Rp 417,000	Rp 69,500	Rp 6,950	Rp 76,450	Rp 76,500
Dettol	6	Rp 219,000	Rp 36,500	Rp 3,650	Rp 40,150	Rp 40,500
Citra	6	Rp 117,000	Rp 19,500	Rp 1,950	Rp 21,450	Rp 21,500
Biore	6	Rp 156,000	Rp 26,000	Rp 2,600	Rp 28,600	Rp 29,000
Lifeboy	6	Rp 129,000	Rp 21,500	Rp 2,150	Rp 23,650	Rp 24,000
Wardah	18	Rp 477,000	Rp 26,500	Rp 2,650	Rp 29,150	Rp 29,500
Air Mineral Gelas	48	Rp 14,000	Rp 292	Rp 29	Rp 321	Rp 500
Air Mineral Botol	24	Rp 43,200	Rp 1,800	Rp 180	Rp 1,980	Rp 2,000

Sumber data: toko Lutfiyah Jaya

Tabel 4.6
Perhitungan harga pokok penjualan barang di toko Kak Ros

Nama Produk	Qty	Harga Barang	Harga Satuan	Laba 10 %	Jumlah	Harga
Snack Slai	12	Rp 16,500	Rp 1,375	Rp 138	Rp 1,513	Rp 1,500
Snack Kris Be	40	Rp 340,000	Rp 8,500	Rp 850	Rp 9,350	Rp 9,500
Snack Rebo	30	Rp 245,000	Rp 8,167	Rp 817	Rp 8,983	Rp 9,000
Snack Piattos	24	Rp 185,000	Rp 7,708	Rp 771	Rp 8,479	Rp 8,500
Snack Sukro	12	Rp 75,500	Rp 6,292	Rp 629	Rp 6,921	Rp 7,000
Marina	6	Rp 84,000	Rp 14,000	Rp 1,400	Rp 15,400	Rp 15,500
Citra	6	Rp 144,000	Rp 24,000	Rp 2,400	Rp 26,400	Rp 26,500
Vaselin	6	Rp 399,000	Rp 66,500	Rp 6,650	Rp 73,150	Rp 73,500
Dettol	6	Rp 198,000	Rp 33,000	Rp 3,300	Rp 36,300	Rp 36,500
Citra	6	Rp 156,000	Rp 26,000	Rp 2,600	Rp 28,600	Rp 29,000
Biore	6	Rp 144,000	Rp 24,000	Rp 2,400	Rp 26,400	Rp 26,500
Lifeboy	6	Rp 114,000	Rp 19,000	Rp 1,900	Rp 20,900	Rp 21,000
Wardah	18	Rp 441,000	Rp 24,500	Rp 2,450	Rp 26,950	Rp 27,000
Air Mineral Gelas	48	Rp 17,000	Rp 354	Rp 35	Rp 390	Rp 500
Air Mineral Botol	24	Rp 36,000	Rp 1,500	Rp 150	Rp 1,650	Rp 2,000

Sumber data: toko Kak Ros

2. Penentuan Harga Jual dengan *Cost Plus Pricing*

Metode *Cost Plus Pricing* atau penetapan harga biaya plus atau yang sering disebut dengan mark-up harga adalah suatu praktek

yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara menambah persentase tertentu dan berguna untuk menentukan harga jual. *Cost Plus Pricing* adalah strategi yang sangat sederhana dalam menentukan harga barang produk dan jasa.

Dalam menentukan harga biaya plus ini, perusahaan bisa menambah biaya bahan baku, biaya overhead, sampai dengan biaya tenaga kerja. Persentase dari mark-up nantinya menjadi dasar dalam penetapan harga jual. Biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi akan dijadikan dasar dalam penentuan harga jual dan biasanya perusahaan akan menambah persentase laba yang diinginkan. Salah satu metode penetapan harga jual, dimana seluruh biaya atau total biaya penuh ditambah dengan persentase laba yang diharapkan oleh perusahaan.

a. Biaya Produksi (Bahan Baku)

adalah sejumlah nilai untuk pengolahan bahan mentah.

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung (TKL)

adalah sejumlah nilai untuk membayar gaji/upah tenaga kerja langsung.

c. Biaya *Overhead* Pabrik (OHP)

adalah biaya yang bersifat tidak langsung dalam proses pengolahan produk lebih dari satu departemen.⁷³

⁷³ Veronika Putri Nirwono, Stanly W. Alexander, Djeini Maradesa, *Analisis Penentuan Harga Jual Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Berbasis Full Costing Pada Bakmie Rica Top Tomohon*, (Jurnal, Keuangan dan Bisnis Digital JFBD Vol.2, No.3, 2023),401.

1) Perhitungan HPP

pada tabel 4.7 dan 4.8 di bawah OHP diperoleh dari taksiran biaya listrik, biaya air, biaya transportasi, yaitu sebesar Rp.100.000 kemudian biaya tersebut dibebankan keseluruhan produk yaitu dengan jumlah lima belas produk. Dari biaya Rp.100.000 dibagi lima belas produk menghasilkan Rp.6.667 per produk yang dikenakan OHP. Sebagaimana rumus dibawah ini.

$$\frac{\text{Rp.100.000}}{15 \text{ Produk}} = \text{Rp.6.667}$$

Tabel 4.7
Perhitungan harga pokok penjualan dengan *Cost Plus Pricing*
di toko Lutfiah Jaya

Nama Barang	Qty	Harga	OHP	Jumlah	HPP
Snack Slai Olai	12	Rp 21.800	Rp 6.667	Rp 28.467	Rp 2.372
Snack Kris Bee	40	Rp 288.000	Rp 6.667	Rp 294.667	Rp 7.367
Snack Rebo	30	Rp 245.000	Rp 6.667	Rp 251.667	Rp 8.389
Snack Piattos	24	Rp 185.000	Rp 6.667	Rp 191.667	Rp 7.986
Snack Sukro	12	Rp 75.500	Rp 6.667	Rp 82.167	Rp 6.847
Marina	6	Rp 96.000	Rp 6.667	Rp 102.667	Rp 17.111
Citra	6	Rp 156.000	Rp 6.667	Rp 162.667	Rp 27.111
Vaselin	6	Rp 417.000	Rp 6.667	Rp 423.667	Rp 70.611
Dettol	6	Rp 219.000	Rp 6.667	Rp 225.667	Rp 37.611
Citra	6	Rp 117.000	Rp 6.667	Rp 123.667	Rp 20.611
Biore	6	Rp 156.000	Rp 6.667	Rp 162.667	Rp 27.111
Lifeboy	6	Rp 129.000	Rp 6.667	Rp 135.667	Rp 22.611
Wardah	18	Rp 477.000	Rp 6.667	Rp 483.667	Rp 26.870
Air Mineral Gelas	48	Rp 14.000	Rp 6.667	Rp 20.667	Rp 0.431
Air Mineral Botol	24	Rp 43.200	Rp 6.667	Rp 49.867	Rp 2.078

Sumber : Data diolah 2024

Tabel 4.8
Perhitungan harga pokok penjualan dengan *Cost Plus Pricing*
di toko Kak Ros

Nama Barang	Qty	Harga	OHP	Jumlah	HPP
Snack Slai Olai	12	Rp 16.500	Rp 6.667	Rp 23.167	Rp 1.931
Snack Kris Bee	40	Rp 340.000	Rp 6.667	Rp 346.667	Rp 8.667
Snack Rebo	30	Rp 245.000	Rp 6.667	Rp 251.667	Rp 8.389
Snack Piattos	24	Rp 185.000	Rp 6.667	Rp 191.667	Rp 7.986
Snack Sukro	12	Rp 75.500	Rp 6.667	Rp 82.167	Rp 6.847
Marina	6	Rp 84.000	Rp 6.667	Rp 90.667	Rp 15.111
Citra	6	Rp 144.000	Rp 6.667	Rp 150.667	Rp 25.111
Vaselin	6	Rp 399.000	Rp 6.667	Rp 405.667	Rp 67.611
Dettol	6	Rp 198.000	Rp 6.667	Rp 204.667	Rp 34.111
Citra	6	Rp 156.000	Rp 6.667	Rp 162.667	Rp 27.111
Biore	6	Rp 144.000	Rp 6.667	Rp 150.667	Rp 25.111
Lifeboy	6	Rp 114.000	Rp 6.667	Rp 120.667	Rp 20.111
Wardah	18	Rp 441.000	Rp 6.667	Rp 447.667	Rp 24.870
Air Mineral Gelas	48	Rp 17.000	Rp 6.667	Rp 23.667	Rp 0.493
Air Mineral Botol	24	Rp 36.000	Rp 6.667	Rp 42.667	Rp 1.778

Sumber : Data diolah 2024

Berdasarkan tabel diatas maka dapat dilihat dari perhitungan HPP dari *cost plus pricing* pada masing-masing produk, bahwa harga Qty per produk ditambah dengan OHP sebesar Rp.6.667 dan di bebaskan kepada masing-masing produk dan hasilnya dibagi dengan Qty barang. Sehingga dari perhitungan tersebut menghasilkan jumlah HPP masing-masing produk.

- 2) Penentuan Harga Jual *Cost Plus Pricing* di toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros

Tabel 4.9
Penentuan harga jual *cost plus pricing* di toko Lutfiyah Jaya

Nama Barang	HPP	Markup (10 %)	Harga Jual
Snack Slai Olai	Rp 2,372	Rp 237	Rp 2,609
Snack Kris Bee	Rp 7,367	Rp 737	Rp 8,104
Snack Rebo	Rp 8,389	Rp 839	Rp 9,228
Snack Piattos	Rp 7,986	Rp 799	Rp 8,785
Snack Sukro	Rp 6,847	Rp 685	Rp 7,532
Marina	Rp 17,111	Rp 1,711	Rp 18,822
Citra	Rp 27,111	Rp 2,711	Rp 29,822
Vaselin	Rp 70,611	Rp 7,061	Rp 77,672
Dettol	Rp 37,611	Rp 3,761	Rp 41,372
Citra	Rp 20,611	Rp 2,061	Rp 22,672
Biore	Rp 27,111	Rp 2,711	Rp 29,822
Lifeboy	Rp 22,611	Rp 2,261	Rp 24,872
Wardah	Rp 26,870	Rp 2,687	Rp 29,557
Air Mineral Gelas	Rp 431	Rp 43	Rp 474
Air Mineral Botol	Rp 2,078	Rp 208	Rp 2,286

Sumber : Data diolah 2024

Tabel 4.10
Penentuan Harga Jual *Cost Plus Pricing* di toko Kak Ros

Nama Barang	HPP	Markup (10 %)	Harga Jual
Snack Slai Olai	Rp 1,931	Rp 193	Rp 2,124
Snack Kris Bee	Rp 8,667	Rp 867	Rp 9,534
Snack Rebo	Rp 8,389	Rp 839	Rp 9,228
Snack Piattos	Rp 7,986	Rp 799	Rp 8,785
Snack Sukro	Rp 6,848	Rp 685	Rp 7,533
Marina	Rp 15,112	Rp 1,511	Rp 16,623
Citra	Rp 25,112	Rp 2,511	Rp 27,623
Vaselin	Rp 67,612	Rp 6,761	Rp 74,373
Dettol	Rp 34,112	Rp 3,411	Rp 37,523
Citra	Rp 27,112	Rp 2,711	Rp 29,823
Biore	Rp 25,112	Rp 2,511	Rp 27,623
Lifeboy	Rp 20,112	Rp 2,011	Rp 22,123
Wardah	Rp 24,871	Rp 2,487	Rp 27,358
Air Mineral Gelas	Rp 493	Rp 49	Rp 542
Air Mineral Botol	Rp 1,778	Rp 178	Rp 1,956

Sumber: Data diolah 2024

Berdasarkan tabel 4.8 & 4.9 di atas, maka dapat dilihat bahwa harga jual dengan *Cost Plus Pricing* di toko keduanya menambah mark-up 10 % per produk, kemudian dengan jumlah produksi baru bisa ditentukan harga jual pada produk di toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros.

Harga jual = Biaya Total + Mark Up

$$\begin{aligned} \text{Snack Slai Olai} \quad 2.372 &= 2.372 \times 10 \% \\ &= 237 + 2.3 \\ &= 2.609 // \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Snack Slai Olai} \quad 1.931 &= 1.931 \times 10 \% \\ &= 193 + 1.931 \\ &= 2.124 // \end{aligned}$$

Perbandingan harga jual produk menurut perusahaan dengan metode *Cost Plus Pricing* di toko Lutfiyah jaya dan di toko Kak Ros memperoleh harga selisih. Sebagaimana tabel 4.11 dan tabel 4.12

Tabel 4.11
Perbandingan antara Harga Perusahaan dengan Harga *Cost Plus Pricing* di Toko Lutfiyah Jaya

Nama Barang	Perusahaan	<i>Cost Plus Pricing</i>	Selisih
Snack Slai Olai	Rp 1,998	Rp 2,609	Rp 611
Snack Kris Bee	Rp 7,920	Rp 8,104	Rp 184
Snack Rebo	Rp 8,983	Rp 9,228	Rp 245
Snack Piattos	Rp 8,479	Rp 8,785	Rp 306
Snack Sukro	Rp 6,921	Rp 7,532	Rp 611
Marina	Rp 17,600	Rp 18,822	Rp 1,222
Citra	Rp 28,600	Rp 29,822	Rp 1,222
Vaselin	Rp 76,450	Rp 77,672	Rp 1,222
Dettol	Rp 40,150	Rp 41,372	Rp 1,222
Citra	Rp 21,450	Rp 22,672	Rp 1,222
Biore	Rp 28,600	Rp 29,822	Rp 1,222
Lifeboy	Rp 23,650	Rp 24,872	Rp 1,222
Wardah	Rp 29,150	Rp 29,557	Rp 407
Air Mineral Gelas	Rp 321	Rp 474	Rp 153
Air Mineral Botol	Rp 1,980	Rp 2,286	Rp 306

Sumber: *Data diolah 2024*

Tabel 4.12
Perbandingan antara Harga Perusahaan dan Harga
Cost Plus Pricing di Toko Kak Ros

Nama Barang	Perusahaan	<i>Cost Plus Pricing</i>	Selisih
Snack Slai Olai	Rp 1,513	Rp 2,124	Rp 612
Snack Kris Bee	Rp 9,350	Rp 9,534	Rp 184
Snack Rebo	Rp 8,983	Rp 9,228	Rp 245
Snack Piattos	Rp 8,479	Rp 8,785	Rp 306
Snack Sukro	Rp 6,921	Rp 7,533	Rp 612
Marina	Rp 15,400	Rp 16,623	Rp 1,223
Citra	Rp 26,400	Rp 27,623	Rp 1,223
Vaselin	Rp 73,150	Rp 74,373	Rp 1,223
Dettol	Rp 36,300	Rp 37,523	Rp 1,223
Citra	Rp 28,600	Rp 29,823	Rp 1,223
Biore	Rp 26,400	Rp 27,623	Rp 1,223
Lifeboy	Rp 20,900	Rp 22,123	Rp 1,223
Wardah	Rp 26,950	Rp 27,358	Rp 408
Air Mineral Gelas	Rp 390	Rp 542	Rp 152
Air Mineral Botol	Rp 1,650	Rp 1,956	Rp 306

Sumber: *Data diolah 2024*

Tabel 4.13
Selisih antara toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros

Nama Barang	Selisih	
	Lutfiyah Jaya	Kak Ros
Snack Slai Olai	Rp 611	Rp 612
Snack Kris Bee	Rp 184	Rp 184
Snack Rebo	Rp 245	Rp 245
Snack Piattos	Rp 306	Rp 306
Snack Sukro	Rp 611	Rp 612
Marina	Rp 1,222	Rp 1,223
Citra	Rp 1,222	Rp 1,223
Vaselin	Rp 1,222	Rp 1,223
Dettol	Rp 1,222	Rp 1,223
Citra	Rp 1,222	Rp 1,223
Biore	Rp 1,222	Rp 1,223
Lifeboy	Rp 1,222	Rp 1,223
Wardah	Rp 407	Rp 408
Air Mineral Gelas	Rp 153	Rp 152
Air Mineral Botol	Rp 306	Rp 306

Sumber: *Data diolah 2024*

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan pembahasan di atas, maka dapat menarik kesimpulan yang mana kesimpulan merupakan suatu gagasan yang tercapai pada akhir pembahasan. Maka disini peneliti dapat menyimpulkan uraian di atas sebagai berikut:

1. Penentuan harga jual pada toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros hanya memperhitungkan harga beli barang dan ditambah 10% sebagai mark-up laba tanpa melakukan perhitungan terhadap seluruh biaya-biaya yang telah dikeluarkan.
2. Penentuan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing* akan lebih mudah membantu dalam menentukan besarnya harga jual yang akan di pasarkan. Untuk menentukan harga jual melibatkan perhitungan harga pokok penjualan (HPP), biaya produksi, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead pabrik*. Total harga barang di Toko Lutfiyah Jaya Rp.2.639.500, dan untuk biaya overhead pabrik di Toko Lutfiyah Jaya mengeluarkan OHP sebesar Rp.6.667, sedangkan total harga barang di Toko Kak Ros Rp.2.595.000, dan biaya overhead pabrik di Toko Kak Ros mengeluarkan OHP sebesar Rp.6.667, dan setiap produk sudah memiliki harga jual masing-masing dengan perhitungan metode yang diterapkan pada Toko keduanya. Sudah diketahui bahwa lebih besar jumlah HPP dari pada jumlah dari *Cost Plus Pricing*, dan

selisih harga jual dari perusahaan dengan *Cost Plus Pricing* sesuai dengan laba yang diinginkan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas dan berdasarkan keterbatasan peneliti yang telah dibahas oleh peneliti maka terdapat beberapa saran bagi toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros dan juga bagi peneliti sendiri untuk selanjutnya yaitu sebagai berikut:

1. Sebaiknya toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros harus lebih bisa teliti lagi bagaimana dalam suatu pembebanan biayanya dalam penentuan harga jual, karena penentuan harga jual juga melibatkan perhitungan harga pokok produksi pada produk yang akan dipasarkan, dengan demikian toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros dalam penentuan harga jual harus lebih jeli untuk perhitungan yang sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup usaha dan juga pendapatan laba.
2. Toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros sebaiknya harus benar-benar menerapkan penentuan harga jual dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* dalam penjualannya agar perhitungan tertata dengan baik dan laba yang diperoleh sesuai dengan apa yang diinginkan perusahaan. Dan juga dalam perhitungan supaya lebih akurat dan lebih rinci lagi. Hal ini perlu di terapkan pada toko Lutfiyah Jaya dan toko Kak Ros dalam penentuan harga jual untuk meningkatkan pendapatan lebih tinggi lagi. Karena dalam suatu usaha yang diharapkan adalah bagaimana laba bisa bertambah dengan mark-up yang diharapkan.

3. Bagi penelitian selanjutnya, maka peneliti menyarankan untuk bisa menggunakan metode lain dan berbeda agar bisa menunjukkan hasil penelitian yang berbeda-beda, dan agar bisa memperluas cakupan untuk penelitian dengan menggunakan objek penelitian lainnya. Dan untuk peneliti selanjutnya, diharapkan untuk bisa memahami ketika metode yang digunakan sama dengan penelitian peneliti gunakan, sehingga lebih mempermudah peneliti selanjutnya untuk menjadikan rujukan atau acuan.



DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an, 2: 198.

Foenay, Helny Melynda Astriani Mroekh, Petrus E. De Rozari, Christien C. "Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode Cost Plus Pricing", *Jurnal, Universitas Nusa Cendana Kupang, Indonesia*, 2018.

Hosna, *Wawancara*, Pemogan, 15 Maret 2024.

<https://accurate.id/ekonomi-keuangan/cost-plus-pricing/>. 13 Juli 2024.

<https://kledo.com/blog/cost-plus-pricing/>. 12 Maret 2024.

Ikawati, Abriyana Diyah. "Penetapan Harga Jual Dengan Metode Cost Plus Pricing Pada Warung Sederhana 2 Jetis Kulon Surabaya", *Universitas Negeri Surabaya*, 2016.

Iskandar, *Metodologi penelitian Pendidikan dan Sosial (Kuantitatif dan Kualitatif)*, Jawa Timur: GP Press, 2008.

Jusuf, Carl S. Warren, James M. Reeve, Jonathan E. Duchac, Ersa Tri Wahyuni, Amir Abadi. *Pengantar Akuntansi I*, Cetakan Keempat, Jakarta: Salemba Empat, 2017.

Khaira, Arief Selay, Gerald Dwight Andgha, M. Andra Alfarizi, M. izdhihar Bintang Wahyudi, Muhammad Noufal Falah, Muhammad Encep, Mulil. "Sistem Informasi Penjualan" *Computer Science, Universitas Djuanda, Indonesia, Karimah Tauhid*, Vol 2 No 1 2023.

Kondoy, Irvana Marina. "Penerapan Cost Plus Pricing Dalam Keputusan Penetapan Harga Jual Untuk Pesanan Khusus pada UD. Dewa Bakery Manado", *Universitas Sam Ratulangi Manado*, 2015.

Maulana, Ade Syarif. "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Pt. TOI", *Jurnal, Ekonomi* Vol.7 No 2, 2016.

Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2019.

Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN Yogyakarta, Cetakan kedua belas 2014.

- Mulyadi, *Akuntansi Manajemen Konsep Manfaat dan Rekayasa*, Jakarta, Cetakan ketiga, Salemba Emban Patria, 2015.
- Nawawi, *Metodologi Penelitian Hukum Islam*, Malang: Cetakan Pertama, 2014.
- Nirwono, Veronika Putri, Stanly W. Alexander, Djeini Maradesa, *Analisis Penentuan Harga Jual Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Berbasis Full Costing Pada Bakmie Rica Top Tomohon*, (Jurnal, Keuangan dan Bisnis Digital JFBD Vol.2, No.3, 2023).
- Nurofik, Baldrick Siregar, Bambang Suropto, Dody Hapsoro, Eko Widodo Lo, Erlina Herowati, Lita Kusumasari, *Akuntansi Biaya, Edisi 2*. Jakarta: Salemba empat, Cetakan ke Empat - 2016.
- Nurul Ulfatin, *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan*, Malang: 2015.
- Putra, Florencia Irena Saputri, Jelita Putri, Nindy amalia Zona, Rati Putri, Ramadani Bayu. "Perhitungan Harga Pokok Produk dan Penerapan Cost Plus Pricing Method dalam rangka Penerapan Harga Jual Pempek Dos", *Jurnal, Pengabdian Masyarakat*, Vol.01, No.1, 2022.
- Rachmawati, Lisa Febriyanti, Titiek. "Analisis Perbandingan harga Pokok Produksi dengan Metode Full Costing dan Variable Costing sebagai Penentuan Harga Jual", *Jurnal, Riset Ilmu Akuntansi* Vol.2, No.1, 2023.
- Rera Marsela, Sulisti Afriani, Yun Fitriano, "Analisis Penetapan Harga Jual dengan Metode Cost Plus Pricing pada Usaha Ternak Ayam Potong Tiga Saudara Kabupaten Bengkulu Selatan", *Jurnal, Ekonomi Manajemen Akuntansi dan Keuangan*, 2022.
- Rifka, *Wawancara pada Karyawan toko Lutfiyah Jaya Badung Bali*, Pemogan, 16 Maret 2024.
- Rusmiati, *Wawancara pada pemilik toko Kak Ros Badung Bali*, Pemogan, 20 Maret 2024.
- Safratun, *Wawancara pada pemilik toko Lutfiyah Jaya Badung Bali*, Pemogan, 10 Maret 2024
- Slat, Andre Henri. "Analisis Pokok Produk dengan Metode Full Costing dan Penentuan Harga Jual", *Jurnal, EMBA* Vol.1 No.3 2013.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta, 2020.

- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta, 2014.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta, 2015.
- Triyanto, Hesti. "Penentuan Harga Jual Kamar Hotel saat Low Season dengan Metode Cost Plus Pricing Pendekatan Variabel costing Pada Hotel Puri Artha Yogyakarta", *Jurnal Universitas Atma Jaya Yogyakarta*, 2013.
- Wawo, Dian Purnama, Saiful Muchlis dan Andi. "Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode Cost Plus Pricing Dengan Pendekatan Full Costing (Studi pada PT. Prima Istiqamah Sejahtera di Makassar)". *Jurnal Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar*, vol. 10, no.1.2019.
- Yudha (al), Ahmad Nur. "Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Percetakan Dengan Menggunakan Metode Full Costing, Pada CV.Global Sejahtera", *Jurnal, Ekonomi dan Bisnis Vol.2*, Oktober, 2012.
- Yuli, Erni Riswandari, "Analisis Penentuan Harga jual Berdasarkan Metode Cost Plus Pricing Dengan Pendekatan Full Costing", *Jurnal Akuntansi Bisnis Vol.4 No.2*.

TRANSKIP WAWANCARA

Informan : Ibu safratun (Pemilik Toko Lutfiyah Jaya)

Tanggal : 10 Maret 2024

Lokasi : Toko Lutfiyah Jaya

Peneliti : Lutfiyah

NO	PENELITIAN	INFORMAN
1	Assalamualaikum ibuk	Waalaiikum salam mbak
2	Saya mahasiswi Universitas Ibrahimy Sukorejo, ingin menyatakan beberapa hal mengenai toko Lutfiyah Jaya dan bagaimana dalam menentukan harga jual.	Iya mbak, silahkan.
3	Yang pertama bagaimana sejarah berkembangnya toko Lutfiyah Jaya?	<p>Toko Lutfiyah Jaya ini sebuah toko yang bergerak dibidang dagang yang menyediakan beberapa barang dan berdiri pada tanggal 26 januari 2021. Karena terdorong dari diri sendiri untuk menjadi pengusaha yang sukses dan ingin memperbaiki perekonomian keluarga maka saya berencana mendirikan toko Lutfiyah Jaya ini.</p> <p>Pertama kali buka toko Lutfiyah Jaya ini saya menggunakan modal seadanya sehingga hanya menyediakan beberapa produk saja, namun dengan seiringnya waktu sedikit demi sedikit dari hasil pendapatan penjualan tersebut akhirnya bisa menambah barang lainnya.</p> <p>Saya memberi nama toko tersebut dengan nama anak tunggal perempuan pertama saya sehingga saat ini bernama "Toko Lutfiyah Jaya" berharap toko Lutfiyah Jaya tersebut membawa berkah bagi kelangsungan hidup dan bagi perekonomian keluarga tercinta. Toko Lutfiyah Jaya merekrut karyawan dengan mendahulukan anggota keluarganya terlebih dahulu yang tidak memiliki</p>

		<p>pekerjaan, sehingga bisa membantu untuk kebutuhan hidup orang terdekat.</p> <p>Seringkali ketika libur sekolah anak saya juga membantu untuk menjaga toko ini. Selain dari itu toko Lutfiyah Jaya melatih untuk memberikan kepercayaan terhadap karyawan dari keluarganya sendiri ialah untuk membantu orang-orang terdekat terlebih dahulu serta agar lebih mudah menaruh kepercayaan dalam mengelola toko Lutfiyah Jaya.</p> <p>Setelah beberapa bulan berjalan, toko Lutfiyah Jaya sudah bisa menarik pelanggan dengan tersedianya barang-barang yang semakin hari semakin berkembang dan diperlukan oleh masyarakat serta pelayanan yang sangat ramah terhadap para pelanggan. Terbukti beberapa kali kehabisan stok barang yang terjual. Lebih banyak peminat untuk membeli barang atau produk di toko Lutfiyah Jaya, membuat saya semakin antusias untuk mengembangkan apa yang menjadi kebutuhan di masyarakat hingga saat ini khususnya di Desa Pemogan.</p>
4	Berapa masing-masing harga barang di toko Lutfiyah Jaya?	Harga masing-masing barang dari lima belas barang di toko Lutfiyah Jaya yaitu snack slai olai Rp.21.800, snack kris bee Rp.288.000, snack rebo Rp.245.000, snack piattos Rp.185.000, snack sukro Rp.75.500, marina Rp.96.000, citra Rp.156.000, vaselin Rp.417.000, dettol Rp.219.000, citra Rp.177.000, biore Rp.156.000, lifeboy Rp.129.000, wardah Rp.477.000, air mineral gelas Rp.14.000, air mineral botol Rp.43.200.
5	Bagaimana ibu cara toko Lutfiyah Jaya menentukan harga pokok penjualan dalam perusahaan dagang pasti ada yang namanya overhead pabrik, apa saja overhead pabrik yang ada pada toko Lutfiyah Jaya?	Di toko Lutfiyah Jaya dalam perhitungan HPP menggunakan perhitungan seadanya, karena di toko Lutfiyah Jaya masih melakukan perhitungan seadanya, dan dalam penjualan barang kami masih menjual secara acak selain itu tidak dilakukannya pencatatan keuangan yang memadai dan tidak dicatat secara rinci. Dan mengenai OHP di toko Lutfiyah Jaya terdapat biaya listrik Rp.250.000, biaya air

		Rp.30.000, biaya rak barang Rp.85.500 dan biaya transportasi Rp.1.000.000, yang di bebaskan kepada seluruh barang yang dijual di toko Lutfiyah Jaya.
6	Bagaimana cara ibuk menentukan harga jual di toko Lutfiyah Jaya?	Di toko Lutfiyah Jaya dalam menentukan harga jual dengan melihat nota barang, dan dalam penjualannya toko Lutfiyah Jaya masih dengan tunai dalam proses pertukaran barang antara penjual. Selain itu harga jual pada toko Lutfiyah Jaya mengambil keuntungan 10 % dari penjualannya, tetapi terkadang kondisional.
7	Di toko Lutfiyah Jaya mempunyai berapa karyawan?	Begini mbak, dalam suatu usaha pasti ada yang namanya karyawan untuk bisa membantu setiap aktivitas, jadi di toko Lutfiyah Jaya ini saya memiliki 2 orang karyawan untuk membantu saya mengelola toko Lutfiyah Jaya, dan toko saya ini libur Cuma hari jum'at dalam satu minggu dan setiap karyawan masuk kerja dari jam 7 pagi sampai jam 4 sore, dan soal gaji karyawan saya kasik 1 kali dalam 1 bulan setiap awal bulan yaitu pada tanggal 5 mbak.

TRANSKIP WAWANCARA

Informan : Rifka (Karyawan di toko Lutfiyah Jaya)

Hari/Tanggal : 16 Maret 2024

Lokasi : Toko Lutfiyah Jaya

Peneliti : Lutfiyah

NO	PENELITIAN	INFORMAN
1	Assalamualaikum mbak?	Walaikum salam dek
2	Mohon maaf mengganggu mbak, saya mahasiswi Universitas Ibrahimi sukorejo. Ingin menanyakan beberapa hal.	Oh iya dek gapapa, silahkan.
3	Begini mbak, bagaimana proses pembayaran yang terjadi di toko Lutfiyah Jaya?	Dalam penjualan di toko Lutfiyah Jaya kami masih dengan cara tunai dalam proses pertukaran barang antara penjual dan pembeli dek dan tentunya sebelum barang itu dijual maka kami terlebih dahulu mengecek barang yang akan dijual karena takut terjadi kerusakan dan sebagainya.

TRANSKIP WAWANCARA

Informan : Ibu Rusmiati (Pemilik Toko Kak Ros)

Hari/Tanggal : 20 Maret 2024

Lokasi : Toko Kak Ros

Peneliti : Lutfiyah

NO	PENELITIAN	INFORMAN
1.	Assalamualaikum ibuk	Waalaiikum salam mbak
2.	Saya mahasiswi Universitas Ibrahimi Sukorejo, ingin menyatakan beberapa hal mengenai toko Kak Ros dan bagaimana dalam menentukan harga jual.	Iya mbak, silahkan.
3.	Yang pertama bagaimana sejarah berkembangnya toko Kak Ros?	“Kak Ros” merupakan salah satu toko yang ada di pulau Bali. Toko ini berdiri pada tanggal 04 februari 2019 dengan modal kan niat yang tinggi. Letak tepatnya berada di Jalan Desa Pemogan Kecamatan Denpasar Selatan Kabupaten Badung Pulau Bali. Toko ini menjual berbagai macam sembako seperti jajan snack dan kebutuhan lainnya seperti kebutuhan pangan Asal nama Kak Ros itu berdasarkan nama panggilan sendiri kenapa diberi nama Toko Kak Ros dalam pengucapan yang simple tidak terlalu ribet dan orang juga mudah mengingat nama tersebut Inspirasi membuka toko disebabkan karena terjadi pandemi covid-19, sebab kerajinan tangan sangat sepi, jadi saya mencoba membuka toko sembako untuk kelangsungan hidup dengan modal awalnya adalah dari diri sendiri dan dibantu oleh keluarga saya

		<p>Tujuan utama didirikannya Toko Kak Ros untuk memudahkan masyarakat, terutama masyarakat dari kalangan menengah ke bawah yang berada disekitar toko untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kebutuhan sehari-harinya. Toko Kak Ros menawarkan produk-produk dengan harga yang sangat relatif murah dan terjangkau, bermaksud merangkul masyarakat untuk saling mendapat kepercayaan, dan saling menguntungkan kedua belah pihak Masyarakat juga mulai mempercayai Toko Kak Ros yang juga berada di tengah-tengah masyarakat, didalamnya juga menyediakan kebutuhan-kebutuhan pokok pelanggan, Sehingga juga menimbulkan kepuasan tersendiri bagi pelanggan.</p>
4.	Berapa masing-masing harga barang di toko Kak Ros?	<p>Penjualan harga di toko Kak Ros masing-masing barang dari lima belas barang yaitu snack slai olai Rp.16.500, snack kris bee Rp.340.000, snack rebo Rp.245.000, snack piattos Rp.185.000, snack sukro Rp.75.500, marina Rp.84.000, citra Rp.144.000, vaselin Rp.399.000, dettol Rp.198.000, citra Rp 156.000, biore Rp.144.000, lifeboy Rp.114.000, wardah Rp.441.000, air mineral gelas Rp.17.000, air mineral botol Rp.36.000</p>
5.	Di toko Kak Ros mempunyai berapa karyawan?	<p>Saya mempunyai karyawan untuk membantu saya setiap harinya mbak, saya memiliki 2 karyawan, toko saya ini libur nya hari jum'at dalam satu minggu setiap harinya masuk kerja dari jam 7 pagi pulang jam 4 sore, masalah gaji, saya gaji mereka setiap 1 bulan 1 kali, pada akhir bulan setiap tanggal 28</p>
6.	Bagaimana ibu cara toko Kak Ros menentukan harga pokok	<p>OHP di toko saya terdapat biaya listrik Rp.200.000, biaya air</p>

	penjualan dalam perusahaan dagang pasti ada yang namanya overhead pabrik, apa saja overhead pabrik yang ada pada toko Kak Ros?	Rp.50.000, biaya transportasi Rp.100.000 yang dibebankan kepada seluruh barang yang dijual di toko Kak Ros.
7.	Begini ibu, bagaimana proses pembayaran yang terjadi di toko Kak Ros?	Dalam penjualan toko kak Ros kami masih dengan cara tunai dalam proses pertukaran barang antara penjual dan pembeli mbak, dan tentunya sebelum barang itu dijual maka kami juga lebih dahulu mengecek barang yang akan dijual karena takut terjadi kerusakan dan sebagainya



DOKUMENTASI

Toko Lutfiyah Jaya tampak dari depan



Produk-produk di toko Lutfiyah Jaya





Dokumentasi bersama pemilik toko dan karyawan toko Lutfiyah Jaya



Toko Kak Ros tampak dari depan



Dokumentasi bersama pemilik toko dan karyawan toko Kak Ros



Produk-produk di toko Kak Ros



Po. Box. 2 Phone (0338) 451307 Fax. (0338) 453068 Situbondo 68374 Website :www.ibrahimi.ac.id email : fshumibrahimi@gmail.com

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Lutfiyah Prodi : Akuntansi
 NPM : 2020703026 Pemb. I : Achmad, S. Ag., M. Pd., M. Akun.

NO	TANGGAL	MATERI KONSULTASI	PARAF DOSEN
1.	2/5 2024	Acc Proposal	<i>[Signature]</i>
2.	9/5 2024	Bab I = Revisi Rumusan masalah Revisi Definisi Operasional	<i>[Signature]</i>
3.	23/5 2024	Bab II = Revisi Pembahasan Revisi Kerangka konseptual	<i>[Signature]</i>
4.	13/6 2024	Bab III = Revisi pengecekan Keabsahan Data	<i>[Signature]</i>
5.	20/6 2024	Bab IV = Revisi penomoran subbab Revisi penutup (pembahasan)	<i>[Signature]</i>
6.	18/7 24	Bab V : Simpulan singkat	<i>[Signature]</i>
7.	8/8 2024	Acc Munasabah Skripsi	<i>[Signature]</i>
8.			

JUDUL SKRIPSI: Analisis penentuan harga jual di toko Lutfiyah Jaya dan di toko Kak Ros Bandung Bali berdasarkan metode Cost plus pricing

Situbondo,.....
Dosen Pembimbing I,

[Signature]
Achmad, S. Ag., M. Pd., M. Akun.

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Lutfisah Prodi : Akuntansi
 NPM : 2020703026 Pemb. II : Hendarto Widodo, M. accn

NO	TANGGAL	MATERI KONSULTASI	PARAF DOSEN
1.	1/24 /6	1. Revisi Masalah	[Signature]
2.	4/24 /6	Revisi Typo Tambahkan footnote.	[Signature]
3.	28/24 /6	BAB II	[Signature]
4.	1/24 /7	BAB III	[Signature]
5.	23/24 /7	BAB IV	[Signature]
6.	8/24 /8	BAB IV	[Signature]
7.	22/24 /8	Acc	[Signature]
8.			

JUDUL SKRIPSI: Analisis Penentuan Harga jual di toko Lutfisah Jaya dan di toko RAN ROS Badung Bali Berdasarkan metode cost plus pricing

Situbondo,
 Dosen Pembimbing II,

[Signature]



SURAT TUGAS

Nomor : 0828/187/M.3/E7/071.095/III/2024

1. Lembaga yang memberikan : Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Ibrahimy
Tugas Sukorejo Situbondo
2. Yang diberi Tugas : **LUTFIYAH**
3. NPM : 2020703026
4. Program Studi : AKUNTANSI
5. Yang bersangkutan diberi : Melaksanakan Penelitian untuk Penulisan skripsi dengan
tugas judul : **"Analisis Penentuan Harga Jual di Toko Lutfiyah
Jaya dan di Toko Kak Ros Badung Bali berdasarkan
Metode Cost Plus Pricing"**
6. Tugas tersebut berlaku : Sejak 10 Maret s.d. 18 April 2024
7. Keterangan : Selesai melaksanakan tugas harap membuat laporan dan
diserahkan ke Fakultas

Situbondo, 09 Maret 2024

an Dekan,

Wakil Dekan I,



Dr. Syarifuddin, M.H.I.

TOKO LUTFIYAH JAYA

Alamat: Jl. By Pass Ngurah Rai, Gg. Wijaya 3, Banjar Kajeng, Desa Pemogan, Kecamatan Denpasar Selatan, Kabupaten Badung, Provinsi Bali.

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini Kepala Kerja Toko Lutfiyah Jaya Desa Pemogan Kecamatan Denpasar Selatan Kabupaten Badung, menerangkan bahwa:

Nama : Lutfiyah
 Nim : 2020703026
 Program Studi : Akuntansi
 Fakultas : Ilmu Sosial dan Humaniora
 Pekerjaan : Mahasiswa Universitas Ibrahimy

Dengan ini menyatakan yang sesungguhnya bahwa mahasiswa tersebut diatas **BENAR** telah melaksanakan penelitian di TOKO LUTFIYAH JAYA Desa Pemogan Kecamatan Denpasar Selatan dari tanggal 10 Maret s.d. 18 April 2024 dengan judul "ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DI TOKO LUTFIYAH JAYA DAN DI TOKO KAK ROS BADUNG BALI BERDASARKAN METODE *COST PLUS PRICING*"

Demikian surat keterangan ini kami bentuk untuk dipergunakan oleh yang bersangkutan sebagaimana mestinya.

Kepala Toko Lutfiyah Jaya
 TOKO "LUTFIYAH JAYA"
 Jl. By Pass Ngurah Rai Gg. Wijaya III, Banjar
 Kajeng
 Desa Pemogan

Safratun
 Safratun

TOKO KAK ROS

Alamat: Jl. By Pass Ngurah Rai, Gg. Wijaya 3, Banjar Kajeng, Desa Pemogan, Kecamatan Denpasar Selatan, Kabupaten Badung, Provinsi Bali

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini Kepala Kerja Toko Kak Ros Desa Pemogan Kecamatan Denpasar Selatan Kabupaten Badung, menerangkan bahwa:

Nama : Lutfiah
Nim : 2020703026
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ilmu Sosial dan Humaniora
Pekerjaan : Mahasiswa Universitas Ibrahimy

Dengan ini menyatakan yang sesungguhnya bahwa mahasiswa tersebut diatas **BENAR** telah melaksanakan penelitian di TOKO KAK ROS Desa Pemogan Kecamatan Denpasar Selatan dari tanggal 10 Maret s.d 18 April 2024, dengan judul "ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DI TOKO LUTFIYAH JAYA DAN DI TOKO KAK ROS BADUNG BALI BERDASARKAN METODE COST PLUS PRICING"

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dipergunakan oleh yang bersangkutan sebagaimana mestinya.



Rusmiati

BIODATA PENULIS

LUTFIYAH, biasa dipanggil ‘Lut’, lahir di sumenep pada tanggal 15 Juni 2002. Penulis merupakan anak tunggal dari pasangan Ayahanda Zahawi Dan Ibunda Safratun. Penulis menempuh Jenjang MI dan MTS di NURUS SHOLEH KROPOH , dan melanjutkan SMA di Ibrahimy Sukorejo dan pada tahun 2020 penulis diterima di Universitas Ibrahimy Situbondo dengan mengambil Program Studi Akuntansi pada Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora.

