

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL
PADA RESTORAN DAPOER COBEK**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi



Oleh :

MAKULADA DE JESUS

2016110115

**FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI AKUNTANSI
UNIVERSITAS TRIBHUWANA TUNGGADEWI
MALANG
2022**

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PADA RESTAURAN DAPOER COBEK

Makulada de Jesus¹⁾, Dr. Hendrik Suhendri, S.E.,M.SA.,CSRA²⁾, Willy Tri Hardianto, S.Sos., MM., MAP³⁾ Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Tribhuwana Tungadewi Malang 2022 Jl. Telaga Warna Blok D No 15, Lowokwaru –Malang 65144 Email : imaaxavribero@gmail.com

ABSTRAK

Pada studi ini bertujuan untuk sebagai asas mengkalkulasi serta menganalisis penetapan harga jual pada restoran dapoer cobek periode 2022 memakai metode full costing juga menganalisis penetapan harga jual dengan memakai metode *full costing* dan metode yang digunakan oleh restaurant dapoer cobek sehingga berpengaruh terhadap penentuan harga jual. Pada studi ini teknik yang digunakan dalam analisis data ialah teknik kualitatif deskriptif. Hasil dari studi ini memaparkan kalkulasi harga awal produksi yang dilakukan restaurant Dapoer Cobek dengan bahan pokok dihitung memakai metode *full costing* memiliki margin sebesar Rp 1.101.563, yang mana *cost overhead* pabrik yang dikalkulasi oleh restaurant sebesar Rp 2.435.000. Sedangkan yang memakai metode *full costing cost overhead* pabrik ialah senilai Rp 3.536.563. Adanya beberapa *overhead* pada *cost* produksi yang tidak dikalkulasi oleh restaurant tetapi diperhitungkan dalam metode *full costing* menyebabkan selisih yang cukup besar. Proses produksi yang dijalankan Dapoer Cobek *ocasionally* bisa memproduksi hingga mencapai kapasitas 12.000 porsi makanan dalam sebulan.

Kata Kunci: Harga Pokok Produksi, Harga Jual, Metode Full Costing

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dipersaingan ekonomi global kompetisi adalah hal biasa. Kompetisi membuat perusahaan yang bersaing agar dapat menunjukkan kompetensinya. Hal tersebut harus diperhatikan oleh perusahaan yaitu efektivitas serta efisiensi terhadap sumber daya untuk mencapai cita-cita perusahaan. Oleh karena hal tersebut strategi yang tepat harus diterapkan oleh perusahaan. Itu semua dimaksudkan agar cita-cita utama dari perusahaan dapat diwujudkan, yang mana hampir setiap sektor usaha kecil ataupun besar mempunyai keinginan yang sama untuk mengimprove profit yang menguntungkan bagi perusahaan. (Rudianto, 2013:102).

Berkaitan dengan tujuan bisnis bisnis yang dikaitkan terhadap bisnis yang semakin kompeten. Hal tersebut membuat banyak usahawan membenahi faktor-faktor di bidang usahanya termasuk sektor produksi dan pengendalian internalnya. Upaya yang positif untuk perluasan bisnis yaitu dengan menganalisis profit yang didapatkan serta pengeluaran untuk memperoleh keuntungan yang diinginkan bagi perusahaan. Keuntungan tersebut bisa membantu dalam peningkatan aspek-aspek dalam bisnis. Salah satu bagian krusial untuk peningkatan laba yaitu bagaimana faktor tersebut diperlukan untuk meningkatkan produk-produk perusahaan, sebab peningkatan

keuntungan juga bergantung pada kualitas serta kuantitas produk yang dihasilkan harus lebih diperhatikan.

Dalam menghitung harga jual faktor biaya produksi berperan sangat krusial. Penentuan harga jual harus teliti dan sangat tepat tidak boleh sembarangan. Aspek biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan harus dihitung dengan seksama agar defisit yang nanti dihitung memungkinkan perusahaan mendapatkan keuntungan yang maksimal. Hal tersebut berpengaruh dalam artian pemantauan faktor biaya produksi yang dikeluarkan dimasa yang akan datang dapat membantu. Jika suatu usaha memiliki cara pengalokasian biaya yang terjadi atau akan terjadi secara benar dan akurat, audit pengelolaan persediaan barang, hal itu membuat usahawan mempunyai laporan yang detail serta berguna dalam peningkatan efektivitas serta efisiensi bisnis yang dijalankan.

Harga pokok merupakan faktor krusial dalam dunia bisnis. Kekeliruan dalam penentuan harga pokok dapat membuat harga jual menjadi tidak akurat yaitu akan menjadi terlalu mahal ataupun sebaliknya. Ini bisa berdampak kurang baik terhadap restoran, karena jika harganya terlalu mahal maka permintaan konsumen juga akan menurun lalu hal tersebut membuat restoran sulit berkompetisi dengan restoran lain. Begitu pula sebaliknya jika harga jual terlalu rendah, maka permintaan meningkat tetapi karena faktor biaya produksi tinggi serta penjualan berharga rendah tentu saja restoran akan merugi. Penetapan harga jual yang benar merupakan besarnya beban biaya produksi dijumlah dengan *mark-up* restoran mau. Kalkulasi *mark-up* yang benar

berdasarkan beban non produksi dan keuntungan yang perusahaan inginkan bisa dilihat lewat persentase yang ditampilkan. Metode terhadap penentuan harga jual populer dengan sebutan sebagai *cost plus pricing*. Metode sederhana tersebut mampu menunjang kelangsungan restoran sebab ia bisa menutupi semua beban biaya produksi dan mendapatkan keuntungan yang diinginkan perusahaan.

Penentuan harga jual barang yang diproduksi membutuhkan banyak sekali pertimbangan yang sangat matang dimulai oleh beban biaya produksi, beban kendaraan, keuntungan yang perusahaan mau, segmen pasar, kondisi ekonomi secara makro maupun mikro dan faktor yang lainnya. Oleh sebab itu, penetapan harga jual barang hasil produksi perusahaan diperhitungkan secara matang dan absolut serta terintegrasi dalam segala faktor internal. Keputusan harga jual yang ditentukan perusahaan sangat mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam mewujudkan keinginan yang ingin dicapai.

Guna menguasai segmen pasar, restoran harus membuat kebijakan harga, sebab konsumen pasti menuntut untuk mendapatkan pelayanan yang memuaskan serta berkualitas dan juga tidak lupa mendapatkan harga beli yang murah dibandingkan dengan tempat lain. Hal tersebut membuat restoran harus secara tepat dalam hal menetapkan harga jual yang bersaing agar dapat bertahan dalam hiruk pikuk persaingan dunia F&B. Persaingan dunia F&B di Kota Malang yang dikenal sebagai kota pelajar, tidak heran jika harga makanan di Kota Malang pun tergolong murah dan berkualitas. Di Kota Malang memiliki ribuan tempat makan, baik itu restoran, kafe, atau tempat makan rumahan.

Restauran Dapoer Cobek merupakan Restauran yang segmentasinya di bidang kuliner yang memiliki keunikan yaitu konsumen dapat mengambil makanan sendiri, mulai dari nasi sampai dengan lauk dan lalapan, serta berbagai macam sambal, yaitu sambal bawang, sambal tomat, dan sambal matah. Restauran Dapoer Cobek didukung dengan tenaga-tenaga profesional di bidangnya.

Penetapan harga jual tidak lepas dari permasalahan, yaitu harga jual yang terlalu tinggi membuat restoran kalah dalam persaingan di persaingan pasar. Dalam artian hal tersebut membuat daya beli konsumen menjadi turun dan berdampak pada laba yang diterima restoran. Oleh sebab itu, SDM serta manajemen yang berkualitas dibutuhkan dalam penetapan beban biaya produksi serta yang lainnya tidak lupa juga penetapan harga jual yang dapat bersaing. Tentu saja jika semua itu tercapai maka cita-cita perusahaan yaitu laba yang tinggi dapat terwujud.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh persaingan dunia produksi terutama restouran dimana persaingan antar pengusaha-pengusaha kuliner terutama faktor harga. Hal tersebut membutuhkan metode serta analisis yang mendalam dan tepat. Selain daripada itu, harga menjadi dal fundamental dalam keputusan *purchasing* suatu produk oleh konsumen. Sebab itu peneliti sangat tertarik dan memutuskan mengangkat judul Analisis Penentuan Harga Jual Pada Restauran Dapoer Cobek.

1.2.Perumusan Masalah

Menurut pemaparan di latar belakang, oleh sebab itu perumusan masalah yang tepat pada studi kali ini ialah:

Bagaimana penetapan harga jual produk pada Restoran Dapoer Cobek?

1.3.Tujuan Penelitian

Perumusan masalah di atas mengindikasikan maksud dari studi ini ialah: untuk mengetahui penentuan harga jual pada Restoran Dapoer Cobek.

1.4.Manfaat Penelitian

Manfaatnya dilakukan studi ini ialah sebagai berikut :

1. Bagi Restoran penelitian ini bisa menjadi acuan serta pertimbangan terhadap manajemen dan metode strategi dalam hal peningkatan mutu restoran di tengah persaingan dunia kuliner di kota Malang yang sangat masif serta dapat meningkatkan ketertarikan konsumen terhadap produknya.
2. Bagi ilmu pengetahuan bisa sebagai bahan atau sumber referensi untuk menambah wawasan dalam pengetahuan manajemen serta strategi dalam dunia kuliner.
3. Bagi peneliti mampu menambah wawasan dalam penetapan harga serta pengetahuan terhadap keadaan pasar secara real di persaingan dunia F&B untuk dapat meningkatkan laba.

1.5. Ruang/Lingkup Penelitian

Pada studi ini ruang atau lingkupnya ialah akuntansi manajemen, khususnya terkait dengan penentuan harga jual.

DAFTAR PUSTAKA

Google.com.

Blocher, Stout, and Cokins, 2013. *Manajemen Biaya*. Buku 1 Edisi Kelima.
Salemba Empat, Jakarta

Bhayangkara. 2014. *Management Audit, Audit Manajemen Prosedur dan Implementasi*. Jakarta: Salemba Empat.

Dessler, G. 2013. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jilid 2. Edisi Kesembilan.
Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia.

Deviesa, D. 2019. *Akuntansi Manajemen: Strategis & Praktis*. ANDI. Yogyakarta
Diajeng, Ratih. 2013. *Persepsi Audit Manajemen Sumber Daya Manusia Terhadap Peningkatan Kinerja Karyawan PT. Jasa Marga (Persero) Tbk*.

Firmansyah, Iman. 2014. *Buku Akuntansi Biaya Itu Gampang untuk Pemula dan Orang Awam*. Penerbit Dunia Cerdas. Jakarta.

Hasibuan, SP Malayu. 2016. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi Revisi,
Jakarta: PT. Bumi Aksara.

Kasmir. 2016. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta. PT. Grafindo Persada.

Kuncoro. 2013. *Mudah Memahami dan Menganalisis Indikator Ekonomi*.
Yogyakarta : UPP STIM YKPN.

Kurniasih, S., A. 2014. *Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Minat Beli Pelanggan*. *Jurnal Ilmu & Riset Manajemen* Vol. 3 No. 9

Nur Annisa, Pramudya. 2016. *Pengaruh Audit Manajemen Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Karyawan Di Rumah Sakit Umum Purbowangi Kabupaten Kebumen*. S1 Thesis, Fakultas Ekonomi. UNY.

Mulyadi, Supriyadi. 2014. *Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Rajawali Press. 979
421- 927-4.

Prastowo, Dwi. 2015. *Analisis Laporan Keuangan Konsep dan Aplikasi Ketiga*.
Yogyakarta. UPP STIM YKPN.

Prawironegoro, Darsono dan Ari Purwanti. 2009. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Ketiga, Penerbit Mitra Wacana Media. Jakarta.

Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian : Pendekatan, Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi*. Bandung: Alfabeta.

Taroreh, Bryan F.W., Sifrid S. Pangemanan dan I Gede Suwetja. 2021. Analisis Penentuan Harga Jual Menggunakan Metode Cost Plus Pricing dengan Pendekatan Full Costing Pada CV. Verel Tri Putra Mandiri. *Jurnal Emba*. Vol 9 No 3: 607-618.