

Magdalena Meliliani Kemberly

by UNITRI Press

Submission date: 03-Sep-2023 08:42PM (UTC-0700)

Submission ID: 2003004930

File name: Magdalena_Meliliani_Kemberly.docx (50.52K)

Word count: 1034

Character count: 6777

**ANALISIS PENERAPAN *COST PLUS PRICING METHOD* DALAM
RANGKA PENERAPAN HARGA JUAL
(STUDI KASUS PADA MENARA COFFEE KEC. DAU KAB. MALANG)**

SKRIPSI



**MAGDALENA MELILIANI KEMBERLY
2018110158**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRIBHUWANA TUNGGADewi
MALANG
2023**

RINGKASAN

Jika bahan baku utama setiap hari sama, maka penentuan harga pokok produk dan harga jual dapat diperkirakan. Dapat dikatakan bahwa penggunaan pendekatan biaya plus penetapan harga untuk menetapkan harga sangatlah penting karena memungkinkan perusahaan untuk menegosiasikan harga terbaik. Pendekatan ini menggunakan data perkiraan di atas dan perkiraan harga pokok penjualan untuk menentukan harga jual barang. Selain itu, hal ini akan mempermudah pemasok untuk menaikkan harga tanpa adanya perlawanan. karena akan lebih mudah bagi bisnis untuk memberitahu pelanggan tentang kenaikan biaya produksi. Menghasilkan keuntungan dengan menentukan harga suatu produk, misalnya, untuk mencerminkan kualitas produk, merek bisnis, posisinya di pasar, dan laba atas investasi yang diinginkan.

Kata kunci : Metode Cost Plus Pricing, Penentuan Harga, Usaha

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Perusahaan, atau entitas komersial adalah suatu pengaturan di mana bahan mentah dan tenaga kerja manusia digabungkan dengan sumber daya lain untuk menghasilkan produk jadi untuk dijual kepada pelanggan. Selain untuk memenuhi permintaan konsumen, keuntungan adalah kekuatan pendorong di balik setiap usaha perusahaan. Evolusi dunia usaha yang didorong oleh persaingan yang ketat, mengharuskan perusahaan terus-menerus memelihara dan meningkatkan operasinya agar dapat bertahan. Kehadiran usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) menjadi salah satu faktor tersebut.

Jumlah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia kini berjumlah 64,19 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar Rp. 8.573,89 triliun (61,97%), seperti dilansir bpk.go.id menggunakan statistik Kementerian Koperasi dan UKM. Usaha kecil dan menengah (UKM) di Indonesia mempunyai peran penting karena mereka menyumbang 60,4% dari seluruh investasi dan mempekerjakan 97% dari total angkatan kerja di negara ini. Posisinya adalah sebagai berikut:

1. UMKM memiliki kontribusi besar yang pada PDB
2. Selain mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, UMKM menyumbang 97% daya serap dunia usaha pada tahun 2020. Dengan banyaknya usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia, usaha-usaha tersebut mempunyai peranan yang cukup besar. peranannya dalam pasar tenaga kerja negara tersebut.
3. Mayoritas dari total pinjaman tahun 2018 sebesar Rp 1 triliun disalurkan kepada UMKM.

Oleh karena itu UMKM sangat penting dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. Dalam konteks yang ini, suatu usaha diperlukan suatu strategi. Ini guna untuk menghindari kerugian yang massive. Termasuk dalam perencanaan dan perhitungan. Komponen biaya produksi dan pemilihan harga jual sama-sama memerlukan perhitungan atau perencanaan yang matang. Keputusan penetapan harga harus selalu dibuat dalam konteks tujuan pemasaran yang lebih luas. Tujuan dari rencana penetapan harga harus konsisten dengan tujuan strategi pemasaran secara keseluruhan. Harga jual suatu perusahaan dipengaruhi oleh beberapa variabel eksternal dan internal, seperti tingkat persaingan, penawaran dan permintaan, pengeluaran, keadaan perekonomian, dan lain-lain.

Bagi keuntungan suatu perusahaan, dua faktor terpenting dalam proses manufaktur adalah biaya produksi dan harga jual. Selain itu, kualitas minuman dan makanan yang dijual akan sangat dipengaruhi oleh biaya produksi dan harga jual, oleh karena itu perencanaan atau penentuan faktor-faktor ini secara cermat sangat penting untuk keberhasilan pasar. Bisnis dapat menggunakan strategi penetapan harga jual untuk meningkatkan volume penjualan, mengelola pengeluaran, dan memenuhi fungsi pasar dengan memperhitungkan seluruh biaya produksi, yang mencakup biaya bahan mentah, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Menetapkan harga yang kompetitif dengan pasar dan menguntungkan bisnis.

Nilai pasar suatu produk atau jasa didasarkan pada berbagai variabel, termasuk penawaran dan permintaan, jumlah pesaing, dan preferensi pelanggan. Oleh karena itu, manajemen perusahaan harus menghadapi tantangan ketidakpastian, dengan satu-satunya variabel yang dapat diandalkan adalah harga jual. Perusahaan akan mengalami kerugian jika harga jual ditetapkan terlalu rendah, yang dapat menghambat kelangsungan usahanya dan menghambat pertumbuhannya. Manajemen memerlukan informasi biaya agar dapat menetapkan harga jual yang wajar. Meskipun penetapan harga ditentukan oleh sejumlah faktor selain biaya input. Demi keuntungan perusahaan, manajemen harus memikirkan secara

menyeluruh semua pilihan harga sebelum meluncurkan produk ke pasar. Keputusan akhir yang diambil akan mempunyai konsekuensi luas terhadap barang yang tersedia bagi pelanggan.

Menara Coffee Coffee menjadi lokasi penelitian peneliti merupakan usaha UMKM yang bergerak dalam bidang usaha tempat ngopi atau cafe yang mengolah makanan dan minuman yang dibeli dalam bentuk instan, dan menjadikan makanan dan minuman yang layak dikonsumsi oleh konsumen atau pelanggan. Harga jual Menara Coffee atas barang-barang produksinya ditentukan dengan terlebih dahulu ⁹ menghitung harga pokok produksi yang telah dihilangkan, kemudian menetapkan harga jual produk tersebut sesuai dengan harga pokok produksi.

Kemampuan perusahaan untuk tetap beroperasi akan terancam jika harga jualnya tidak ditetapkan dengan benar. Kesalahan ini dapat menimbulkan konsekuensi serius bagi perusahaan, seperti kerugian berkelanjutan atau persediaan yang tidak terjual menumpuk di gudang karena keterlambatan pemasaran. Penetapan harga yang tepat sangat penting bagi setiap perusahaan, karena ini adalah satu-satunya variabel dalam marketing mix yang berdampak langsung terhadap keuntungan.

¹⁰ cost-plus pricing method adalah salah satu dari banyak pendekatan yang digunakan untuk menetapkan harga eceran suatu produk atau jasa. Penetapan harga yang didasarkan pada keseluruhan biaya produksi dan pemasaran di masa depan ditambah proyeksi margin keuntungan (Mulyadi, 2001:349) dikenal dengan teknik ¹⁴ cost-plus pricing method. Full costing dan variable costing adalah dua metodologi biaya yang dapat digunakan dengan strategi ini. ¹³ Berdasarkan latar belakang di atas, penulis akan mengadakan penelitian lebih mendalam guna mengetahui bagaimana Menara Coffee menganalisis, menghitung atau menetapkan biaya produksi dan harga jual, dengan judul penelitian ***“Analisis Penerapan Cost Plus Pricing Method dalam Rangka Penerapan Harga Jual Pada Café Menara Coffee”***.

2. Rumusan Masalah

Pertanyaan penelitian dalam penelitian ini adalah, berdasarkan hal di atas, bagaimana seharusnya harga jual produk di Menara Coffee diterapkan dengan metode cost plus pricing?

3. Tujuan Penelitian

Mencermati pernyataan masalah di atas, penulis berharap dapat mempelajari lebih lanjut tentang bagaimana strategi cost-plus pricing diterapkan di Café Menara Coffee.

4. Manfaat Penelitian

Keunggulan penelitian adalah sebagai berikut, yang dituangkan dalam tujuan penelitian:

4.1 Bagi Peneliti

Sebagai penerapan praktis dari informasi yang disajikan dalam perkuliahan, dan sebagai pengetahuan tambahan untuk membantu peneliti menetapkan harga barang yang sesuai. Penelitian ini berfungsi sebagai proyek batu penjurur untuk program gelar Sarjana Ekonomi Akuntansi di Universitas Tribhuwana Tungadewi Malang.

4.2 Bagi Universitas

Untuk menjadi sumber daya bagi peneliti masa depan dan untuk membuat kemajuan signifikan di bidang akuntansi, khususnya akuntansi keuangan

4.3 Bagi Menara Coffee

Agar mereka dapat mengukur kebijakan masa depan dengan lebih baik, menara coffee akan mendapat manfaat dari mendengarkan pemikiran dan ide Anda mengenai kebahagiaan pelanggan.

Magdalena Meliliani Kemberly

ORIGINALITY REPORT

18%

SIMILARITY INDEX

15%

INTERNET SOURCES

12%

PUBLICATIONS

3%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

| | | |
|---|--|----|
| 1 | Lilik Susanti, Zaidatul Inayah, Ni'matullah Al-Jauhariyah, Moh. Irmawan Jauhari. "PENGUATAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI DESA JEMEKAN KECAMATAN RINGINREJO KABUPATEN KEDIRI", BHAKTI: JURNAL PENGABDIAN DAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT, 2022 Publication | 2% |
| 2 | rinjani.unitri.ac.id Internet Source | 2% |
| 3 | dindafitriatunnajah.blogspot.com Internet Source | 1% |
| 4 | Submitted to Surabaya University Student Paper | 1% |
| 5 | journal.umuslim.ac.id Internet Source | 1% |
| 6 | text-id.123dok.com Internet Source | 1% |
| 7 | download.garuda.ristekdikti.go.id Internet Source | 1% |

| | | |
|----|---|-----|
| 8 | jabar.tribunnews.com Internet Source | 1 % |
| 9 | Sutri Handayani. "PENERAPAN COST PLUS PRICING DENGAN PENDEKATAN FULL COSTING DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL PADA UD. LYLY BAKERY LAMONGAN", Akuisisi: Jurnal Akuntansi, 2020 Publication | 1 % |
| 10 | apdf-magazine.com Internet Source | 1 % |
| 11 | endah240395.wordpress.com Internet Source | 1 % |
| 12 | journal.ubpkarawang.ac.id Internet Source | 1 % |
| 13 | mafiadoc.com Internet Source | 1 % |
| 14 | repository.ub.ac.id Internet Source | 1 % |
| 15 | ejurnal.pajak.go.id Internet Source | 1 % |
| 16 | www.coursehero.com Internet Source | 1 % |
| 17 | Luckman Ashary, Abd. Hafidh Ali, Alif Akbarul Muslim. "Analisis Harga Pokok Produksi Untuk Penentuan Harga Jual Es Balok di Pabrik Es | 1 % |

Ma'un Baarid Sukorejo Situbondo", Mazinda :
Jurnal Akuntansi, Keuangan, dan Bisnis, 2023

Publication

18

Syarifah Fadillah Natasha. "PERHITUNGAN
HARGA POKOK PRODUKSI DALAM
MENENTUKAN HARGA JUAL PADA TOKO
SAYUR HIDROPONIK MEDAN", Juripol (Jurnal
Institusi Politeknik Ganesha Medan), 2021

Publication

1 %

Exclude quotes On

Exclude matches Off

Exclude bibliography On

Magdalena Meliliani Kemberly

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6

PAGE 7
