

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DAN LABA
PADA USAHA “PEPES IBU LESTARI” DI BEJI PASURUAN**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Akuntansi Syariah



Oleh :

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER**

EMIILMIAH HIKMAH

NIM: E20193008

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
SEPTEMBER 2023**

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DAN LABA PADA
USAHA "PEPES IBU LESTARI" DI BEJI PASURUAN**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelara Sarjana Akuntansi (S.Akun)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Akuntansi Syariah

Hari : Rabu
Tanggal : 6 September 2023

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

Dr. Retna Anggitaningsih, S.E., M.M
NIP. 19740421998032001

Aminatus Zahrivah, S.E., M.Si
NIP. 198907232019032012

Anggota :

1. Dr. Nur Ika Mauliyah, S.E., M.Ak.
2. Dr. Hj Nurul Setianingrum, S.E., M.M

()
()

Menyetujui

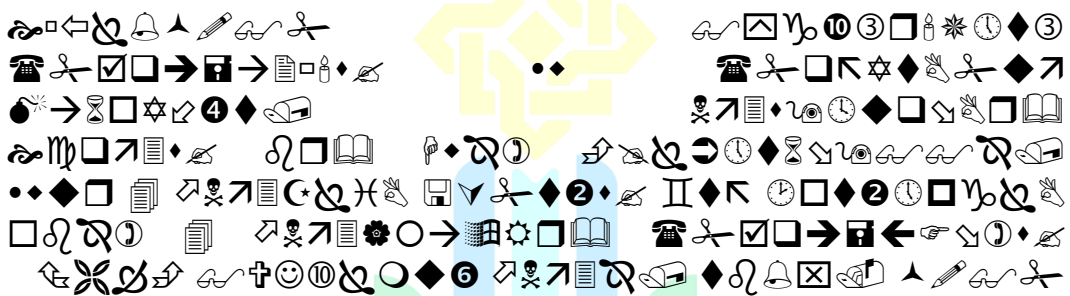
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam





UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

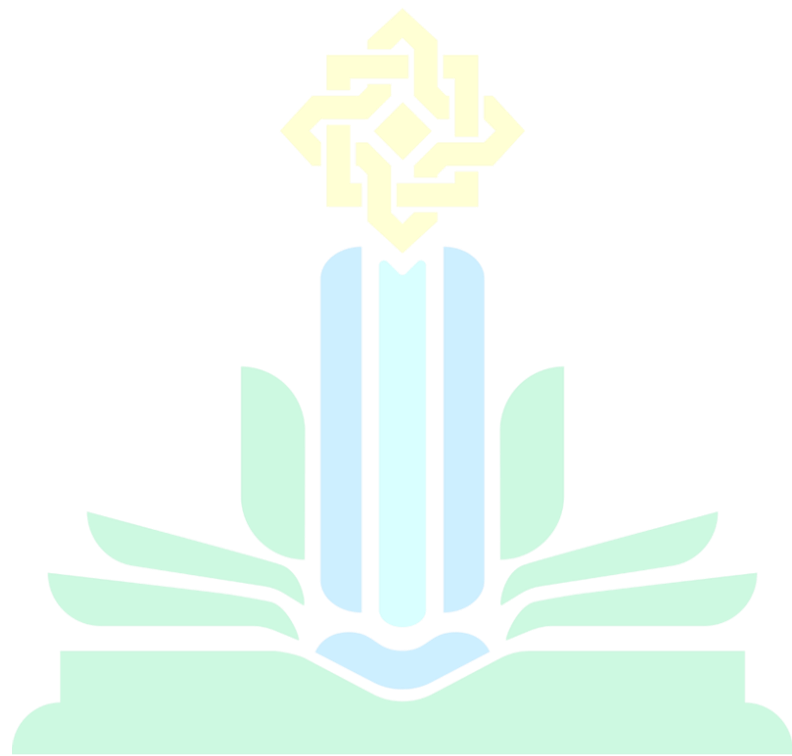
MOTTO



Artinya : "Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu." (QS. An-Nisa' 4: Ayat 29)¹

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹ Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Pentafsir Al-qur'an, 1971)



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

PERSEMBAHAN

Puji syukur saya ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar. Semoga keberhasilan ini menjadi satu langkah awal bagi penulis untuk meraih cita-cita. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan bahasia saya haturkan rasa syukur dan terimakasih saya kepada :

1. Orang tuaku, Ayah tercinta dan Ibu tercinta terimakasih selalu memberikan dukungan dengan penuh kasih sayang dan telah menjadi semangat motivasi saya untuk hidup dan sukses serta selalu support aku sampai hari ini.
2. Adek saya Gizela yang telah memberikan support dan semangat dalam pengerjaan skripsi ini.
3. Untuk teman-teman seperjuanganku, terimakasih atas support, doa, semangat, nasihat, pengalaman-pengalaman dan kenangan canda tawa yang telah kalian berikan selama saya merantau di Jember.
4. Untuk dulur-dulur IKMAMEBA (Ikatan Mahasiswa Metropolitan Barat), terimakasih atas pengalaman-pengalaman, arahan, support, do.a dan terimakasih juga telah banyak mengajarkan arti persaudaraan selama di tanah rantau.
5. Almamater tercinta, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah menjadi tempat menuntut ilmu.

ABSTRAK

Emi Ilmiah Hikmah, Dr. Hj. Nurul Setianingrum S.E, M.M, 2023 : Analisis Penentuan Harga Jual dan Laba Pada Usaha “Pepes Ibu Lestari” Di Beji Pasuruan.

Usaha “Pepes Ibu Lestari” adalah salah satu usaha yang bergerak dibidang kuliner dan menyediakan berbagai macam olahan pepes. Dalam penjualan pepes ini pemilik usaha masih kurang memahami bagaimana cara menentukan harga jual yang baik dan benar sehingga mendapatkan laba yang tidak terlalu banyak dan tidak terlalu sedikit. Harga jual adalah salah satu faktor yang sangat berpengaruh terhadap perusahaan, salah satunya yaitu tingkat pendapatan yang diperoleh perusahaan, yang selanjutnya akan berpengaruh terhadap perkembangan operasional perusahaan”. Dalam penentuan harga jual tentunya sangat perlu dipertimbangkan yang mendalam dan teliti guna memperoleh harga jual yang benar-benar sesuai dengan keinginan serta tujuan suatu perusahaan.

Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti memfokuskan penelitian ini dengan : 1) Bagaimanakah penentuan harga jual pepes ibu lestari di beji pasuruan? 2) Bagaimanakah cara untuk menentukan Laba Usaha Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan?

Tujuan penelitian ini adalah : 1) Untuk mengetahui bagaimana Usaha ibu Lestari di Beji Pasuruan melakukan penetapan harga jual pokok produksi. 2) untuk mengetahui bagaimanakah cara menentukan Laba pada Usaha ibu Lestari di Beji Pasuruan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan Kualitatif, dengan jenis penelitian studi lapangan. Teknik penelitian menggunakan teknik observasi, wawancara serta dokumentasi. Untuk itu data yang didapat kemudian dianalisis dengan menggunakan analisis data yang terdiri dari : reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan, keabsahan data menggunakan *triangulasi sumber dan teknik*.

Hasil dari penelitian ini adalah sebagai berikut: Tanggapan yang diberikan oleh pemilik usaha dalam merespon adanya ilmu akuntansi dan penerapannya dalam dunia usaha guna mendapatkan hasil pemilik usaha telah mengetahui keberadaan ilmu akuntansi, namun pemilik usaha masih ada yang belum memahami teknik penulisannya dalam ilmu akuntansi tentunya dalam menentukan harga jual dan laba pada usahanya, sehingga mereka menggunakan model penentuan harga jual dan laba pada usahanya dengan versinya sendiri. Kendala yang dihadapi pemilik usaha saat ini yakni anggapan bahwa ilmu akuntansi ini sangat ribet jika diterapkan oleh pelaku usaha kecil seperti usahanya tersebut, karena penghasilan yang didapat juga tidak menentu, latar belakang pendidikan berpengaruh dalam proses pemahaman pemilik usaha, dan pemilik usaha tentunya membutuhkan manusia lain dalam memahami pencatatan laporan keuangan atau mengandalkan kemampuan cara mencatatnya.

Kata Kunci : Penentuan Harga Jual Dan Penentuan Laba

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan menyebut nama Allah SWT yang maha pengasih lagi maha penyayang, puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya berupa ilmu pengetahuan, petunjuk, dan kesehatan sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “Analisis Penentuan Harga Jual dan Laba Pada Usaha Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan” ini dengan baik. Shalawat serta salam semoga tetap terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW dan juga keluarga, sahabat, serta pengikut beliau.

Skripsi ini ditulis merupakan bagian dari pernyataan untuk menyelesaikan studi, pendidikan program studi (S1) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jember guna memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S. Akun).

Selama penelitian dan penulisan skripsi ini banyak sekali hambatan yang penulis alami, namun berkat bantuan, dorongan seta bimbingan dari berbagai pihak, akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis banyak mendapatkan bantuan, bimbingan serta petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM selaku Rektor UIN KHAS Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember

3. Ibu Dr. Nur Ika Mauliyah. M.Ak selaku Koordinator Program Studi Akuntansi Syariah.
4. Dr. H. Fauzan, S.Pd., M.Si Selaku Dosen Penasehat Akademik penulis.
5. Ibu Dr. Hj Nurul Setianingrum S.E, M.M selaku Dosen pembimbing Skripsi yang penuh kesabaran dan ketlatenan telah meluangkan waktunya dan memberikan pemikiran untuk membimbing dan mengarahkan peneliti dalam pelaksanaan penelitian dan penulisan skripsi.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember yang telah banyak memberikan ilmu, mendidik dan membimbing selama penulis menempuh pendidikan di almamater tercinta
7. Pemilik usaha Pepes di Beji Pasuruan yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian skripsi dan membantu hingga pengerjaan skripsi selesai.

Peneliti mengharapkan penelitian ini bermanfaat bagi rekan-rekan mahasiswa Akuntansi Syariah. Tetapi penulis menyadari bahwa tidak menutup kemungkinan didalamnya terdapat kekurangan-kekurangan baik berupa penulisan kata, penataan kalimat dan penyajian hasil penelitian. Oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembacapada umumnya.

Jember, 16 Juni 2023

Emi Ilmiah Hikmah
NIM. E20193008.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN COVER	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian.....	8
E. Definisi Istilah	9
F. Sistematika Pembahasan	11
BAB II KAJIAN PUSTAKA	12
A. Penelitian Terdahulu	12
B. Kajian Teori	22
1. Tinjauan Biaya	22
2. HPP	28
3. Harga Jual	30

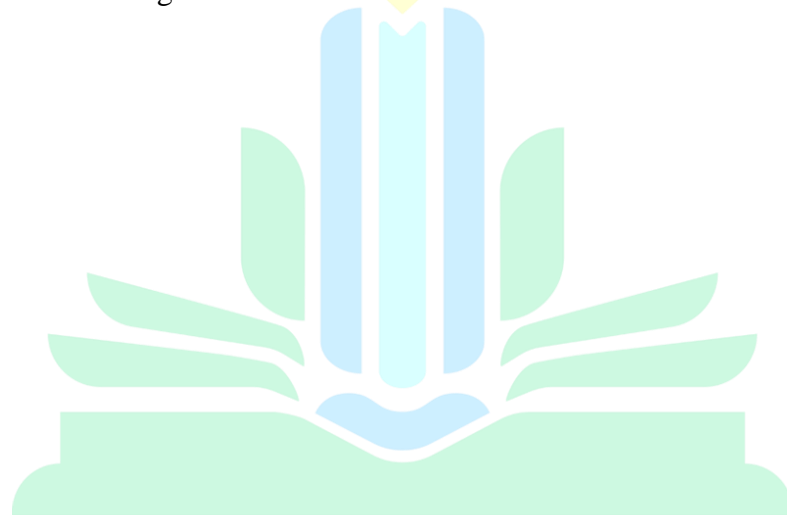
4. Laba	37
BAB III METODE PENELITIAN	43
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	43
B. Lokasi Penelitian	43
C. Subyek Penelitian	44
D. Teknik Pengumpulan Data	44
E. Analisis Data	47
F. Keabsahan Data	49
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	51
A. Gambaran Objek Penelitian	51
B. Penyajian Data dan Analisis	56
C. Pembahasan Temuan	61
BAB V PENUTUP	65
A. Kesimpulan	650
B. Saran	65
DAFTAR PUSTAKA	67

LAMPIRAN-LAMPIRAN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian terdahulu 2022	20
Tabel 2.2 Unsur-Unsur Biaya <i>Full Costing</i>	30
Tabel 2.3 Harga Pokok Produksi <i>Variable Costing</i>	31
Tabel 4.2 Produk yang dijual pada “Usaha Pepes Ibu Lestari”	54
Tabel 4.3 Harga Pokok Produksi Usaha Pepes Ibu Lestari.....	54
Tabel 4.4 Rincian Harga Satuan dan Grosiran Produk	69



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 4.1 Struktur Organisasi “Pepes Ibu Lestari.....	53
--	----



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Pada dasarnya, manusia adalah makhluk sosial dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, baik secara material maupun non material selalu berhubungan, antara individu satu dengan individu yang lainnya seperti pemenuhan kebutuhan dengan transaksi jual beli. Jual beli adalah menukar barang dengan barang atau menukar barang dengan uang, dengan jalan melepaskan hak kepemilikan dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.²

Berbagai Negara termasuk di Indonesia merupakan salah satu penggerak perekonomian rakyat yang terampil.³ Karena umumnya para pemilik usaha ini bergerak dari industri keluarga atau rumahan. Selain itu setiap usaha juga harus bisa dan mampu beradaptasi dengan lingkungan sekitarnya, karena lingkungan merupakan faktor eksternal yang dapat mempengaruhi kehidupan dan membantu mengembangkan suatu usaha yang meliputi kondisi perekonomian politik, sosial, budaya, demografi dan teknologi⁴

Seperti usaha pada umumnya, para pemilik usaha memiliki tujuan untuk mencari keuntungan dan perlu adanya penentuan harga jual setiap

² Ahmad Sarwat "fiqh Jual Beli" (Jakarta Rumah Fiqh Publishing Tahun 2018), 7.

³ Achmad Slamet dan Sumarli,"Pengaruh Perkiraan Biaya Produksi Dan Laba Yang Diinginkan Terhadap Harga Jual Pada Industri Kecil Genteng Pres".Jurnal Ekonomi dan Manajemen. Tahun. (2022), Vol. 11 No.2

⁴ Supriyono, "Faktor Eksternal Yg Mempengaruhi Kehidupan Dan Perkembangan Usaha". (Tesis. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim. Tahun. 2000), 2.

produk yang akan dijualnya. Metode penetapan harga secara garis besar dikelompokkan menjadi empat kategori utama, yaitu metode penetapan harga berbasis permintaan yang lebih menekankan faktor-faktor yang mempengaruhi selera dan preferensi pelanggan, metode penetapan berbasis biaya dengan memperhitungkan semua biaya produksi, operasional dan biaya pemasaran serta tingkat laba. Dari keempat metode penetapan harga di atas, metode penetapan harga berbasis biaya merupakan metode yang paling populer digunakan karena merupakan metode penetapan harga yang paling sederhana serta terkesan jujur terhadap saingan dan terhadap konsumen.⁵

Metode penetapan harga berbasis biaya terbagi menjadi dua metode, yaitu *cost plus pricing* dan *mark-up pricing*. Di mana metode *cost plus pricing* adalah menentukan harga jual dari penjumlahan total biaya dan persentase margin yang diharapkan, sementara *mark-up pricing* adalah menentukan harga jual berdasarkan harga beli yang ditambah mark-up sehingga keuntungan yang diperoleh adalah sebagian dari *mark-up* yang ditentukan karena akan dikurangi dengan biaya-biaya produksi lainnya. Jadi, metode penentuan harga jual yang paling efisien untuk merumuskan laba yang didapatkan adalah dengan menggunakan metode *cost plus pricing*.⁶

Ada beberapa keuntungan metode penetapan harga menggunakan metode *cost plus pricing*, yaitu lebih mudah untuk menghitung harga jual produk per-unit, kenaikan harga jual dapat dibenarkan bila biaya-biaya produksi maupun non-produksi naik dan stabilitas harga mungkin timbul jika

⁵ M.Mursid, "Manajemen Pemasaran". (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014), 83

⁶ Fandy Tjiptono, "Strategi Pemasaran". (Yogyakarta: Andi, 2008). 161

pesaing mengambil pendekatan yang sama dalam menentukan harga (Jika pesaing memiliki nilai yang sama).⁷

Penentuan harga jual yang sangat tinggi dapat mengakibatkan penurunan daya beli konsumen terhadap produk, sehingga perusahaan mengalami penurunan pendapatan. Jika harga pokok terlalu rendah, maka perusahaan tidak akan mendapatkan suatu laba sesuai yang direncanakan. Untuk mencapai hal tersebut, perusahaan harus memiliki strategi atau metode dalam menentukan harga jual. Sehingga harga jual produk yang ditargetkan sesuai dengan daya beli konsumen. Perhitungan biaya berdasarkan target yang digunakan perusahaan, harus menurunkan biaya produk dengan ketat, merancang ulang produk atau proses produksi agar tetap mengikuti harga pasar yang kompetitif dan memperoleh laba. Metode perhitungan biaya dan menetapkan harga jual sangatlah banyak, salah satunya adalah penetapan harga menggunakan metode *target costing* atau target biaya ini adalah metode penentuan biaya produksi dimana perusahaan terlebih dulu menentukan biaya produksi yang harus dikeluarkan berdasarkan harga pasar kompetitif dengan itu perusahaan akan memperoleh laba yang diharapkan.⁸

Adapun faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual dan tidak semua faktor bisa dijadikan suatu dasar penentuan harga jual, tetapi hanya beberapa faktor saja yang perlu di pertimbangkan. Faktor yang mempengaruhi harga jual adalah⁹ :

a. Keadaan perekonomian

⁷ M.Mursid, "Manajemen Pemasaran". (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014), 83

⁸ Diakses "<https://repository.usd.ac.id>" 06 November 2022

⁹ Basu Swasta Dan Irwan, "Faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual". (Jurnal. Tahun, 2009) ,202

- b. Permintaan dan penawaran
- c. Elastisitas permintaan
- d. Persaingan
- e. Biaya
- f. Tujuan perusahaan
- g. Pengawasan pemerintah”

Penelitian ini dilakukan pada “Usaha Pepes Ibu Lestari” di Beji Pasuruan. Usaha ini merupakan usaha kuliner yang menjual segala jenis lauk pauk yang dikemas tradisional yang menggunakan daun pisang, berbagai jenis pepes ini akan dijual di pasar Pandaan Pasuruan. Produk yang di jual oleh Ibu Lestari yang tingkat pemasarannya ini sangat ramai pembeli yaitu :

- a. Pepes Tongkol
- b. Pepes Benggol Pencit
- c. Pepes semayi klotok
- d. Botok Menjeng
- e. Botok Ontong.
- f. Pepes Bandeng

Dari beberapa olahan “Pepes Ibu Lestari” ini peneliti hanya berfokus meneliti pada penjualan Pepes Tongkol saja. Dalam Usaha “Pepes Ibu Lestari” ini dalam menentukan harga jual dan laba agar penjualannya tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah dan sehingga akan mendapatkan laba sesuai yang di harapkan. Usaha Ibu Lestari ini dalam menentukan harga jual produknya selama ini menurut hasil wawancara peneliti dengan pemilik usaha

ini masih menggunakan metode penerapan harga berdasarkan pasar. Dan dalam menentukan harga jual tentunya harus menentukan harga pokok produksi terlebih dahulu, Harga pokok produksi terbagi menjadi 2 yaitu metode *full costing* dan metode *variabel costing*. Metode *Full Costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik baik yang bersifat variabel maupun tetap. Sedangkan metode *variabel costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik yang bersifat variabel.¹⁰ Selain perhitungan harga pokok produksi yang tepat dalam penentuan harga jual, perusahaan juga harus mampu menentukan berapa presentase laba yang diinginkan. Metode ini disebut dengan metode *cost plus pricing*.

Untuk itu alasan peneliti tertarik mengangkat judul serta objek ini, karena Usaha ini dalam pencatatannya itu masih sebatas pengingat saja. Padahal penentuan Harga Jual dan Laba adalah sebuah komponen yang sangat penting dalam menggambarkan kondisi keuangan dalam sebuah bisnis dan usaha.

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan tersebut maka penulis ingin melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Penentuan Harga Jual Dan Laba Pada Usaha Pepes Ibu Lestari Di Beji Pasuruan”**.

¹⁰ Mulyadi, "Akuntansi Biaya". (2012), 65

B. Fokus Penelitian

Penentuan perumusan masalah pada metode penelitian kualitatif disebut dengan fokus penelitian. Fokus penelitian ini masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian di lapangan nantinya dan pada bagian ini mencantumkan fokus permasalahan yang akan dicari jawabannya melalui proses penelitian, dan fokus penelitian harus disusun dengan cara singkat, jelas, tegas, spesifik, dan dituangkan dengan kalimat tanya.

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah saya jelaskan di atas, maka bisa di ambil fokus penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimanakah penentuan harga jual “Pepes Ibu Lestari” Di Beji Pasuruan?
2. Bagaimanakah cara untuk menentukan laba usaha “Pepes Ibu Lestari” Di Beji Pasuruan?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pemaparan di atas, penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana penentuan harga jual “Pepes Ibu Lestari” Di Beji Pasuruan
2. Untuk mengetahui bagaimana cara menentukan laba pada usaha “Pepes Ibu Lestari” Di Beji Pasuruan.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini berguna sebagai sumber referensi pada penelitian selanjutnya sehingga dapat menambah pengetahuan pembaca mengenai analisis penentuan harga jual dan laba pada Usaha “Pepes Ibu Lestari” di Beji Pasuruan.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Peneliti ini merupakan sebagai media untuk menambah wawasan dalam hal penulisan karya ilmiah dengan baik dan benar. Serta penelitian ini dilakukan guna untuk memenuhi syarat memperoleh gelar sarjana akuntansi (S.Akun) di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, Program Studi Akuntansi Syariah.

b. Bagi Perguruan Tinggi Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan baca atau panduan untuk lebih bisa memahami tentang pelaksanaan analisis penentuan harga jual dan laba pada usaha “Pepes Ibu Lestari” di Beji Pasuruan.

c. Bagi Masyarakat

Sebagai sumber pengetahuan untuk masyarakat yang awam bahwasannya penentuan harga jual dan laba pada usaha “Pepes Ibu Lestari” sangat penting untuk perkembangan usahanya. Peran penentuan harga jual dan laba pada usaha pepes ini dapat memberikan solusi demi berkembangnya Usaha-usaha kuliner di Indonesia.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah dalam penelitian ini berisikan tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadikan perhatian peneliti dalam judul

penelitian. Tujuannya dari istilah untuk mengantisipasi terjadinya kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti.

1. Harga Jual

Penentuan harga tidak hanya sekedar perkiraan saja, tetapi harus dengan perhitungan yang cermat dan teliti yang harus diselesaikan dengan sasaran yang dituju oleh perusahaan. Penentuan harga jual produk harus terlalu tinggi, akan menimbulkan kekurangan dalam volume penjualan. Sebaiknya bila harga terlalu rendah, biaya tidak akan tertutupi oleh hasil penjualan.¹¹ Definisi harga jual adalah sebagai nilai atau angka yang telah menutupi biaya produksi secara utuh dan ditambahkan dengan laba atau keuntungan dalam jumlah yang wajar.¹²

Dari berbagai pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa harga jual merupakan biaya penuh ditambah biaya wajar atau laba yang diinginkan oleh perusahaan yang dibebankan kepada pembeli atau pelanggan atas barang yang akan dijual atau diserahkan.

2. Laba

Laba merupakan selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. Apabila beban lebih besar dari pendapatan, selisihnya disebut rugi. Laba tau rugi merupakan hasil perhitungan secara periodik (berkala).¹³ Secara sederhana mendefinisikan laba (Rugi) adalah

¹¹ Suryana “Kewirausahaan”. (Jakarta Salemba empat, 2017), .212-213

¹² Wiwik Lestari, Dkk “ Akuntansi Biaya Dalam Perspektif Manajerial” (2017), 158

¹³ Soemarso “Akuntansi Suatu Pengantar” (Edisi 5, Buku 2. Jakarta: Salemba Empat, 2010), 230

pendapatan dikurangi seluruh beban/biaya yang telah dikeluarkan, sebagaimana terlihat dalam persamaan L/R di bawah ini ¹⁴:

$$\text{LABA (RUGI)} = \text{PENDAPATAN} - \text{BEBAN/BIAYA}$$

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah selisih lebih kenaikan manfaat ekonomi/pendapatan setelah dikurangi seluruh beban sehubungan dengan kegiatan usaha selama suatu periode akuntansi.

Jika disimpulkan maksud dari definisi istilah diatas adalah untuk mengetahui secara langsung bagaimana mencari tau penentuan harga jual dan laba yang baik dan benar. Karena penentuan harga jual dan laba pada setiap usaha itu sangat berpengaruh terhadap usaha.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Untuk mempermudah dalam pembahasan ini, maka peneliti menguraikan bab-bab agar memberikan kemudahan, pemahaman, dan pembahasan. Sistematika penelitian ini yaitu :

BAB I Pendahuluan, yang meliputi uraian tentang Latar Belakang Masalah, Fokus Penelitian, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Definisi Istilah dan Sistematika Pembahasan.

BAB II Kajian Kepustakaan, bab ini menjelaskan penelitian tentang penelitian terdahulu yang membahas penelitian yang sudah dilakukan oleh

¹⁴ Kuswadi “Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya”. (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2005), 135

orang lain yang serupa dengan penelitian yang akan dilakuakn oleh peneliti. Serta kajian teori yang membahas tentang teori yang di jadikan landasan dalam melakukan penelitian yang sesuai dengan fokus penelitian.

BAB III Metode Penelitian, pada bab ini menjelaskan tentang metode yang digunakan untuk penelitian oleh peneliti. Dalam hal ini peneliti menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif.

BAB IV Penyajian Data dan Analisis, bab ini membahas tentang hasil yang diperoleh dari penelitian yang berlandaskan pada penelitian lapangan. Penyajian data dan analisa data ini akan mendeskripsikan tentang uraian data dan temuan yang diperoleh dengan menggunakan metode dan prosedur yang diuraikan pada BAB III terkait dengan fokus penelitian yang diangkat.

BAB V Penutup, Pada bab ini akan diuraikan kesimpulan dari masalah-masalah yang telah dirumuskan dalam penelitian dengan diikuti saran-saran dari peneliti.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Pada penelitian ini mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya baik penelitian yang sudah terpublikasikan atau belum terpublikasikan, pada langkah ini dapat dilihat sejauh mana orsinilitas dan posisi peneliti yang hendak dilakukan. Perlu disajikan beberapa hasil kajian atau penelitian terdahulu yang fokus penelitiannya berkaitan dengan penentuan harga jual dan laba untuk perkembangan usaha kuliner di Indonesia.

Berikut ini beberapa hasil kajian atau penelitian terdahulu yang fokus penelitiannya berkaitan dengan penentuan harga jual dan laba untuk perkembangan usaha, beberapa penelitian sebagai berikut:

1. Anis Khaerunnisa dan Robert Pius Pardede (2021). "*Analisis Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Tahu*". Program Studi Akuntansi. Fakultas Bisnis Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan Bogor.¹⁵

Berdasarkan hasil pembahasan penelitian dan hasil analisis Dari hasil rata-rata harga pokok produksi yang dilakukan dengan kedua metode, harga pokok produksi metode perusahaan memiliki nilai harga pokok produksi yang lebih kecil di bandingkan dengan metode variable

¹⁵ Anis Khaerunnisa dan Robert Pius Pardede. "*Analisis Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Tahu*". Program Studi Akuntansi. Fakultas Bisnis Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan Bogor. Tahun. (2021)

costing. Hal ini disebabkan karena perusahaan hanya mencatat biaya berdasarkan uang yang dikeluarkan untuk membeli keperluan kegiatan produksi sehingga biaya lain seperti biaya penyusutan tidak tercatat sehingga mengakibatkan beban usaha terlihat kecil. Persamaan dari yang diteliti oleh peneliti terletak pada metode penelitian yang dilakukan yakni metode penelitian Kualitatif. Perbedaannya terletak pada judul yang diangkat oleh peneliti.

2. Fidya Puji Mahardika (2021) “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Usaha Mikro Dengan Menggunakan Metode Activity Based Costing”. Jurnal EKOMEN Program Studi Manajemen, Universitas Sintuwu Marsono¹⁶.

Hasil penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode tradisional dan dengan menggunakan metode *activity based costing*. Serta untuk mengetahui perbandingan antara perhitungan harga pokok produksi yang menggunakan metode tradisional dengan menggunakan *activity based costing* pada usaha tahu dan tempe gunung sari. Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dengan jenis Deskriptif. Perbedaannya terletak pada tujuan penelitian.

¹⁶ Fidya Puji Mahardika. “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Usaha Mikro Dengan Menggunakan Metode Activity Based Costing”. Jurnal EKOMEN Program Studi Manajemen, Universitas Sintuwu Marsono. Tahun.(2021).

3. Ainur Ifroh Arifah (2021)“*Studi Komparasi Penerapa Metode Penentuan Laba Pada Jual Beli Offline Dan Online Pada Produk Fashion Di Barokah Olshop*”. Institut Agama Islam Negeri Jember ¹⁷

Hasil penelitian ini adalah praktek jual beli *offline* yang dilakukan yaitu dengan menjual barang di *homestore* dan pejualan menawarkan barang secara *door to door*. Pembayaran bisa dilakukan dengan cicilan (kredit). Praktek jual beli *online* dengan memposting gambar di media sosial Facebook dan Whatsapp dan pembayaran dilakukan *cash* melalui transfer atau *cash on delivery* sistem yang digunakan secara *reselling*. Metode yang dilakukan untuk jual beli *offline* penjual menggunakan cara $\text{harga beli} + \text{keuntungan} = \text{harga jual}$ dengan persentase laba 10%. Untuk jual beli *online* penjual hanya menambahkan keuntungan jika berhasil menjual barang dengan persentase jual beli *online* 5%. 3) ada perbandingan. Laba yang diperoleh dalam jual beli *offline* lebih besar dibandingkan jual beli *online*.

Persamaan dari penelitian ini sama-sama menggunakan metode penelitian Kualitatif jenis Deskriptif. Perbedaanya terletak pada metode penelitian yang akan di teliti oleh peneliti.

4. Rifandi Dwi Agustian (2021) “ Analisis Penentuan Harga Dan Margin Pada Pembiayaan Muabahah Di KSSP Syariah UGT Nusantara CAPEM

¹⁷ Ainur Ifroh Arifah. “*Studi Komparasi Penerapa Metode Penentuan Laba Pada Jual Beli Offline Dan Online Pada Produk Fashion Di Barokah Olshop*”. Institut Agama Islam Negeri Jember. Tahun (2021).

Banyuanyar Kabupaten Probolinggo” Skripsi Institut Agama Islam Negeri Jember Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.¹⁸

Persamaan dari penelitian yang di teliti yakni sama-sama menggunakan metode penelitian Kualitatif dengan teknik wawancara, observasi, dan teknik dokumentasi. Perbedaannya terletak di objek penelitian. Hasil penelitian membuktikan bahwa terdapat 5 faktor dalam penentuan harga dan margin, pertama ialah persaingan, persaingan ini menentukan karena pihak BMT harus menentukan margin dibawah pesaing. Yang kedua jangka waktu, jangka waktu disini diartikan ketika dalam perjalanan angsuran nasabah mengalami masalah maka margin akan diturunkan. yang ketiga hubungan baik BMT memiliki kriteria mengenai hal ini yaitu ketika mengambil pembiayaan minimal 3 kali dan angsuran lancer maka margin akan dibedakan. Yang keempat jenis nasabah, jenis nasabah yang dimaksud adalah ketika angsuran nasabah bermasalah ketika dagangannya sepi maka margin akan dikurangi, yang kelima keuntungan yang diharapkan bank ini adalah tidak lebih dari 2,5%.

5. Rahmawati Sri Wardani (2021)“Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Produk Pada UD Mitra Mandiri Mojokerto”.Program Studi Akuntansi. STIE Mahardika, Surabaya.¹⁹

¹⁸ Rifandi Dwi Agustian “ *Analisis Penentuan Harga Dan Margin Pada Pembiayaan Muabahah Di KSSP Syariah UGT Nusantara CAPEM Banyuanyar Kabupaten Probolinggo*” Skripsi Institut Agama Islam Negeri Jember Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Tahun (2021).

¹⁹ Rahmawati Sri Wardani, “*Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Produk Pada UD Mitra Mandiri Mojokerto*”.Program Studi Akuntansi. STIE Mahardika, Surabaya. Tahun. (2021)

Berdasarkan hasil penelitian yang di dapat bahwa UD. Mitra Mandiri telah melakukan perhitungan harga pokok produksi dengan cara menjumlahkan seluruh biaya produksi dan menggabungkan biaya produksi pada semua jenis produk, meskipun belum melakukan pencatatan atas perhitungan harga pokok produksi. Dan perhitungannya juga belum dilakukan secara terperinci. Hasil juga menunjukkan bahwa perhitungan harga pokok produksi sebaiknya menggunakan metode *full costing* atau menggunakan *variable costing* karena telah membebaskan seluruh biaya yang dikeluarkan dan menunjukkan adanya peningkatan laba. Persamaannya terletak dari metode penelitian yang digunakan yakni menggunakan metode penelitian Kualitatif jenis Deskriptif. Perbedaannya yakni dari fokus penelitian yang diteliti.

6. Iwan Prasetyo,Dkk (2021)“Penerapan Startegi Penentuan Harga Jual Dalam Menunjang Kesuksesan Usaha UMKM Aneka Snack”. Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat ²⁰

Hasil pembahasannya yaitu pemilik usaha bisa membuat analisa biaya yang telah digunakan dalam proses produksi serta mampu menentukan harga jual produk dengan baik sehingga pemilik usaha dapat mengetahui besaran profit yang didapat dan usaha tersebut dapat lebih berkembang kedepannya. Persamaan dari penelitian ini yakni dari metode penelitian yang digunakan yaitu teknik wawancara dengan pemilik usaha. Perbedaannya terletak di fokus penelitian yang akan di teliti oleh peneliti.

²⁰Iwan Prasetyo,Dkk (2021)“Penerapan Startegi Penentuan Harga Jual Dalam Menunjang Kesuksesan Usaha UMKM Aneka Snack”. Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat (2021)

7. Dewi Intan Sari, Dkk (2020).“*Pengaruh Produksi Dan Laba Yang Diinginkan Terhadap Harga Jual Pada UMKM Dua Putri Beton*. Universitas Maarif Hasyim Latif Sidoarjo Fakultas Ekonomi dan Bisnis²¹

Hasil pembahasan ini pada dasarnya kinerja yang baik adalah kinerja yang mengikuti tata cara atau prosedur sesuai standar yang telah ditetapkan. Akan tetapi dalam kinerja tersebut mesti harus memiliki beberapa kriteria agar dapat meningkatkan produktifitas, sehingga apa yang diharapkan bisa berjalan sesuai dengan apa yang diinginkan. Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dengan Observasi, dokumentasi, dan Wawancara. Perbedaannya yakni dari segi fokus penelitian yang digunakan.

8. Yulinda, (2019).“ *Analisis Penentuan Harga Jual Produk Dalam Upaya Peningkatan Perolehan Laba Bersih Pada PT. Mestika Mandiri Medan*”. Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara²²

Berdasarkan hasil pembahasan penelitian dan hasil analisis data penelitian yaitu Harga jual produk yang ditetapkan perusahaan di antaranya berdasarakan harga beli produk, biaya-biaya penjualan, jumlah laba yang diharapkan dan faktor lainnya. Perhitungan harga jual produk perusahaan dengan presentase *mark up* sebesar 10% yang meliputi biaya operasi dan besarnya laba yang diinginkan. Penentuan *mark up* yang

²¹ Dewi Intan Sari, Dkk“*Pengaruh Produksi Dan Laba Yang Diinginkan Terhadap Harga Jual Pada UMKM Dua Putri Beton*. Universitas Maarif Hasyim Latif Sidoarjo Fakultas Ekonomi dan Bisnis Tahun (2020).

²² Yulinda, “ *Analisis Penentuan Harga Jual Produk Dalam Upaya Peningkatan Perolehan Laba Bersih Pada PT. Mestika Mandiri Medan*”. Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara. Tahun. (2019).

tinggi ternyata tidak memberikan perolehan laba yang tinggi bagi perusahaan. Perbedaannya ialah terletak pada tujuan penelitian. Persamaannya pada metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif.

9. Widi Winarso, Dkk (2018)“Analisis Startegi Penetapan Harga Produk Usaha Kecil Dan Menengah Terhadap Volume Penjualan Pada Pedagang Bakso di Bekasi Utara”. jurnal Online Nasional Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta.²³

Hasil penelitiannya yaitu perkembangan usaha kecil dan menengah diharapkan sebagai salah satu instrument penggerak ekonomi rakyat yang berhulu ke perkembangan ekonomi nasional sehingga krisis ekonomi akan cepat terselesaikan dan peneliti berusaha meneliti tentang Bakso, yaitu tentang faktor-faktor baik dari dalam maupun dari luar yang mempengaruhi harga dan volume penjualan. Adapun beberapa faktor yang memicu hal tersebut diantaranya yakni faktor internal yang terdiri atas tujuan pemasaran, strategi bauran pemasaran, biaya organisasi, dan pertimbangan organisasi kurang berpengaruh yang signifikan, selanjutnya faktor eksternal yang terdiri dari sifat pasar san permintaan, persaingan, unsur-unsurlingkungan eksternal yang menyangkut aspek peranan lembaga terkaitmempunyai pengaruh yang signifikan dan positif terhadap volume penjualan.

²³ Widi Winarso, Dkk. “*Analisis Startegi Penetapan Harga Produk Usaha Kecil Dan Menengah Terhadap Volume Penjualan Pada Pedagang Bakso di Bekasi Utara*”. jurnal Online Nasional Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta. Vol. 2 No. 1. Tahun (2018).

10. Yunita Sari, (2018) “Analisis Penentuan Harga Jual Dengan Metode Cost Plus Pricing Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Yang Dihasilkan Pada UD Maju”²⁴

Hasil dari penelitian ini adalah penetapan harga jual yang selama ini dilakukan oleh UD Maju belum tepat. Harga jual yang ditetapkan UD Maju untuk produk kursi betawi sebesar Rp. 850.000,-/set sedangkan berdasarkan perhitungan yang penulis lakukan menggunakan metode cost plus pricing dengan pendekatan full costing sebesar Rp. 884.020,-/set. Laba bersih yang diperoleh UD Maju dengan metode perusahaan sebesar Rp. 5.565.624,- sedangkan dengan menggunakan metode cost plus pricing dengan pendekatan full costing sebesar Rp. 14.860.344,-. Selisih antara laba yang diperoleh UD Maju dengan metode perusahaan dengan pendekatan full costing sebesar Rp. 9.294.720,-. Yang membedakan dari penelitian ini dengan yang akan diteliti oleh peneliti yakni dari metode penelitian yang digunakan, peneliti ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sedangkan persamaan dari penelitian ini dengan yang akan diteliti oleh peneliti yakni dari fokus penelitiannya.

Tabel 2.1

Tabulasi Penelitian terdahulu

No	Penulis	Persamaan	Perbedaan
1.	Anis Khaerunnisa,	1. Membahas tentang harga pokok produksi	3. Objek penelitian terdahulu ini Tahu dan Objek peneliti

²⁴ Yunita Sari, “Analisis Penentuan Harga Jual Dengan Metode Cost Plus Pricing Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Yang Dihasilkan Pada UD Maju” Tahun (2018)

No	Penulis	Persamaan	Perbedaan
	Dkk.	untuk menentukan harga jual. 2. Metode Kualitatif.	yaitu Pepes Ibu Lestari.
2.	Fidya Puji Mahardika	1. Membahas tentang penentuan harga pokok produksi. 2. Metode Kualitatif.	3. Objek penelitian terdahulu ini UMKM dan Objek peneliti yaitu Pepes Ibu Lestari.
3.	Ainur Ifroh Arifah	1. Membahas tentang penerapan metode penentuan Laba, 2. Menggunakan metode Kualitatif.	3. Objek penelitian terdahulu produk <i>fashion</i> . objek penelitian peneliti yaitu Pepes Ibu Lestari.
4.	Rifandi Dwi Agustian.	1. Membahas tentang penentuan harga dan margin, 2. Menggunakan Metode Kualitatif.	1. Objek penelitian terdahulu KSSP Syariah UGT Nusantara. Objek penelitian peneliti yaitu Pepes Ibu Lestari.
5.	Rahmawati Sri Wardani.	1. Membahas tentang perhitungan harga pokok produksi dalam menentukan harga jual produk, 2. Menggunakan metode Kualitatif jenis Deskriptif.	1. Objek penelitian terdahulu UD Mitra Mandiri, Objek penelitian peneliti yaitu Pepes Ibu Lestari.
6.	Iwan Prasetyo, Dkk	1. Membahas tentang penerapan strategi penentuan harga jual, 2. Menggunakan metode teknik wawancara.	1. Objek penelitian terdahulu UMKM Aneka Snack, Objek penelitian peneliti yaitu Pepes Ibu Lestari.
7.	Dewi Intan Sari, Dkk	1. Menggunakan Metode penelitian Kualitatif.	1. Membahas tentang pengaruh produksi dan laba yang diinginkan terhadap harga jual, 2. Objek penelitian terdahulu UMKM Dua Putri Beton, Objek penelitian peneliti yaitu Pepes Ibu Lestari.
8.	Yulinda.	1. Membahas Tentang Penentuan Harga Jual Produk Dalam Upaya Peningkatan Perolehan Laba Bersih, 2. Menggunakan Metode	1. Objek penelitian terdahulu PT Mestika Mandiri, Objek penelitian Peneliti yaitu Pepes Ibu Lestari.

No	Penulis	Persamaan	Perbedaan
		Penelitian Kualitatif.	
9.	Widi winarso, Dkk.	1. Membahas tentang Strategi Penetapan Harga Produk UKM,	1. Objek penelitian terdahulu Pedagang Bakso, Objek penelitian Peneliti yaitu Pepes Ibu Lestari, 2. Menggunakan Metode Kuantitatif
10.	Yunita Sari	1. Membahas tentang penentuan harga jual dengan metode cost plus pricing	1. Objek penelitian terdahulu UD Maju, Objek penelitian Peneliti yaitu Pepes Ibu Lestari, 2. Menggunakan Metode Kuantitatif.

Sumber: Diolah dari penelitian terdahulu, 2023

Dari beberapa jenis penelitian yang telah di paparkan di atas, terdapat persamaan dan perbedaan penelitian dengan yang telah dirangkum oleh peneliti, persamaan yaitu sam-sama membahas mengenai penentuan harga jual dan laba pada Usaha Kuliner Pepes Ibu Lestari.

Perbedaan penelitian yaitu beberapa ada yang berbeda terkait metode penelitian dan objek penelitian, maka dari itu peneliti mencoba mengemas penelitian dengan judul analisis penentuan harga jual dan laba pada usaha pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan.

B. Kajian Teori

Definisi istilah dalam penelitian ini berisikan tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadikan titik perhatian peneliti di dalam judul penelitian. Tujuan dari definisi istilah untuk mengantisipasi terjadinya kesalahan pemahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti.

1. Harga Pokok Produksi (HPP)

a. Pengertian Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi merupakan jumlah biaya yang dibebankan ke barang yang di selesaikan dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Karena pendapatan harus menutupi biaya agar perusahaan memperoleh laba, banyak perusahaan memulai penetapan harga dari biaya. Pencapaian laba dapat dilakukan oleh perusahaan dengan berbagai cara antara lain penentuan harga jual, efisiensi biaya produksi dan berbagai cara lainnya yang berkaitan dengan pencapaian laba. Dalam melakukan pencapaian laba untuk periode mendatang maka perusahaan memerlukan informasi guna evaluasi atas hasil pada periode yang sekarang. Informasi yang dapat digunakan sebagai alat evaluasi dapat bersumber dari laporan keuangan perusahaan. Meskipun begitu, tidak semua informasi didapat dari laporan keuangan.²⁵ Pengertian lain Harga Pokok Produksi (HPP) yaitu Pengertian harga pokok produksi Harga pokok produksi total biaya yang terjadi dalam rangka pembelian atau pembuatan produk.²⁶

b. Perhitungan Harga Pokok Produksi

Perhitungan harga pokok produksi adalah untuk mengetahui seberapa besar biaya produksi yang dikeluarkan dalam proses produksi suatu barang. Pada umumnya biaya produksi tersebut meliputi beberapa biaya diantaranya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya

²⁵ Hansen dan Mowen. "Manajemen Biaya". (2006), 53

²⁶ L.M.Samryn."Akuntansi Manajemen". (2012), 45

overhead pabrik.²⁷ Berikut cara menentukan Harga Pokok Produksi

Pepes ibu lestari :

Harga Pokok Produksi = Total Biaya Produksi + Saldo Awal

Persediaan – Saldo Akhir

c. Metode Perhitungan Harga Pokok Produksi

Metode perhitungan harga pokok produksi merupakan cara merinci semua unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Dalam memperhitungkan semua unsur biaya ke dalam harga pokok produksi terdapat 2 cara pendekatan *variabel costing* dan pendekatan *full costing*.²⁸

1) *Full Costing*

Full Costing merupakan metode yang digunakan untuk menentukan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi yang terdiri dari beberapa biaya diantaranya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik, baik yang berperilaku variabel ataupun tetap.²⁹

Berikut merupakan unsur-unsur biaya *full costing* :

Tabel 2.2
Unsur-Unsur Biaya *Full Costing*

Biaya bahan baku	XX
Biaya tenaga kerja langsung	XX
Biaya overhead pabrik	XX

²⁷ Mulyadi. "Akuntansi Biaya". (2012), 65

²⁸ Mulyadi. (2012), 65

²⁹ Mulyadi. "Akuntansi Biaya". (2012), 64-66

variabel	
Biaya overhead pabrik tetap	<u>XX</u> +
Kos (Biaya) produksi	XX

Sumber : Mulyadi 2012

2) Variable Costing

Variable costing merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang hanya mempertimbangkan biaya produksi yang berperilaku *variable*.³⁰

Berikut merupakan unsur-unsur biaya *Variable Costing* :

Tabel 2.3
Harga Pokok Produksi *Variable Costing*

Biaya Bahan Baku	Rp xx
Biaya tenaga kerja variabel	Rp xx
Biaya overhead pabrik variabel	Rp xx
Harga pokok produksi	Rp xx

Sumber: Mulyadi 2012

Dari definisi tersebut dapat kita simpulkan, bahwa harga pokok produksi merupakan suatu pengorbanan dari sumber ekonomi yang diukur dengan satuan uang, yang telah terjadi untuk

memperoleh penghasilan sehingga informasi mengenai harga pokok produk dapat digunakan sebagai dasar penentuan harga jual produk disamping sebagai dasar untuk menentukan kebijakankebijakan yang berhubungan dengan pengelolaan perusahaan. Suatu perusahaan perlu menentukan harga pokok produksi yang dihasilkan, karena harga pokok itu merupakan salah satu factor yang ikut mempengaruhi harga jual dasar penentuan kebijakan-

³⁰ Mulyadi. "Akuntansi Biaya". (2012), 64-66

kebijakan yang berhubungan dengan pengolahan perusahaan. Harga pokok produksi juga digunakan untuk menentukan keuntungan yang diperoleh suatu perusahaan. Suatu harga dapat diketahui jumlahnya dari jumlah biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi suatu produk tersebut

3) Harga Jual

Penetapan harga adalah kebijakan mengenai harga yang akan dilakukan dalam jangka waktu tertentu. Harga yang ditetapkan lebih tinggi daripada nilai yang diterima, perusahaan tersebut akan kehilangan kemungkinan untuk memetik laba, jika harganya ternyata terlalu rendah daripada nilai yang diterima, perusahaan tersebut kemungkinan tidak akan berhasil memperoleh laba.³¹

Adapun faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual dan tidak semua faktor bisa dijadikan suatu dasar penentuan harga jual, tetapi hanya beberapa faktor saja yang perlu di pertimbangkan.

Faktor yang mempengaruhi harga jual adalah³² :

- a. Keadaan perekonomian
- b. Permintaan dan penawaran
- c. Elastisitas permintaan
- d. Persaingan
- e. Biaya
- f. Tujuan perusahaan

³¹ Buchari Alma, "Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa", (Bandung: Alfabeta, 2004), 120.

³² Basu Swasta Dan Irwan, "Faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual". (Jurnal. Tahun, 2009) ,202

g. Pengawasan pemerintah”

Metode penetapan harga secara garis besar dikelompokkan menjadi empat kategori utama, yaitu metode penetapan harga berbasis permintaan, berbasis biaya, berbasis laba dan berbasis persaingan, yaitu:³³

1) Metode Penetapan Berbasis Permintaan

Metode ini lebih mengedepankan aspek permintaan konsumen atau situasi pasar dari aspek yang umum di gunakan yaitu biaya. Beberapa hal yang menjadi alasan penggunaan metode ini yaitu daya beli, jenis segmen yang dijalani, posisi produk di pasar, manfaat atau benefit produk, serta tingkat potensial pasar.³⁴

a. *Skimming Price*

Menetapkan harga produk yang cukup tinggi di masa pengenalan atau pertumbuhan awal dari produk, kemudian menurunkan harga tersebut ketika tingkat persaingan mulai naik atau pasar sudah turun daya tariknya.

b. *Penetration Pricing*

Menetapkan harga produk rendah di awal produk di pasarkan, dengan harapan tercapai volume penjualan yang

³³ Fandy Tjiptono, “Strategi Pemasaran”. (Yogyakarta: Andi, 2008), 157

³⁴ Fandy Tjiptono, “Strategi Pemasaran”. (Yogyakarta: Andi, 2008), 157

tinggi sehingga perusahaan bisa mencapai skala ekonomis dalam waktu singkat.

c. *Prestige Pricing*

Menetapkan tingkat harga yang relative tinggi dengan harapan konsumen yang sangat peduli dengan status akan tertarik dengan produk tersebut.

d. *Price Lining*

Menetapkan metode penetapan harga jual lebih dari satu atau beberapa macam harga untuk jenis barang yang sama, yang didasarkan pada atribut tertentu, misal warna tertentu di mana warna ternyata banyak diminati oleh konsumen.

2) Metode Penetapan Harga Berbasis Biaya

Metode penetapan harga berbasis biaya ini menetapkan harga produk dengan memperhitungkan semua biaya produksi,

operasional dan biaya pemasaran serta tingkat laba. Metode yang berbasis biaya lebih mengutamakan aspek penawaran dari pada aspek permintaan. Dalam metode ini dikenal dua macam metode untuk menetapkan harga, yaitu *Mark-Up* dan *Cost plus*³⁵

a. *Mark-Up pricing*

³⁵ Fandy Tjiptono, "Strategi Pemasaran". (Yogyakarta: Andi, 2008), 160

Pedagang yang membeli barang dagangan akan menentukan harga jual setelah menambah harga beli dengan sejumlah *mark-up*. Keuntungan bisa diperoleh dari sebagian *mark-up* tersebut.

b. Cost Plus Pricing

Cost Plus Pricing yaitu penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diinginkan di atas biaya penuh masa yang akan mendatang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Harga jual berdasarkan *cost plus pricing* dapat dihitung dengan rumus yang digunakan untuk menghitung harga jual dalam keadaan normal. Yaitu :

$$\text{Harga jual} = \text{Taksiran biaya penuh} + \text{Laba yang diharapkan}$$

3) Metode Penetapan Harga Berbasis Laba

Metode ini berusaha menyeimbangkan pendapatan dan

biaya dalam penetapan harganya. Upaya ini dilakukan atas dasar target volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk persentase terhadap penjualan atau investasi.³⁶

a. Target Profit Pricing

Pada metode ini perusahaan menetapkan besaran laba tahunan yang diharapkan, kemudian dihitung berapa harga

³⁶ Fandy Tjiptono, "Strategi Pemasaran".(2008), 160

yang harus ditetapkan untuk jumlah unit penjualan tertentu agar laba tersebut dapat tercapai.

b. Target Return On Sales Pricing

Dalam metode ini, perusahaan akan menetapkan tingkat harga tertentu yang dapat menghasilkan laba dalam persentase tertentu terhadap volume penjualan.

4) Metode Penetapan Harga Berbasis Persaingan

Selain berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan, atau laba harga juga dapat ditetapkan atas dasar persaingan.³⁷

a. Customary Pricing

Pada metode ini, penetapan harga produk ditentukan oleh faktor tradisi, saluran distribusi yang terstandarisasi atau faktor-faktor lain yang dijadikan patokan oleh pedagang.

Contoh barang yang banyak menggunakan metode penetapan harga jual secara *customary pricing* yaitu beras, gula, tepung.

b. Market Pricing

Metode market pricing ini muncul karena anggapan bahwa cukup sulit untuk melakukan identifikasi struktur

³⁷ Fandy Tjiptono, "Strategi Pemasaran".(2008), 162

pembentuk harga yang berlaku di pasar sehingga produsen akan melakukan penetapan harga yang subyektif.

c. *Loss Leader Pricing*

Pada metode penetapan harga *loss leader pricing* ini, harga ditetapkan dengan harga di bawah biaya totalnya atau jual rugi. Biasanya strategi penetapan harga *loss leader pricing* bersifat sementara sampai dengan di mana target program perusahaan telah tercapai.

2. Biaya Produksi

a. Pengertian Biaya

Biaya produksi adalah pengeluaran, tetapi tidak semua pengeluaran merupakan biaya produksi. Syarat pengeluaran menjadi biaya adalah :

1) Tak dapat dihindari

Tak dapat dihindari berarti bahwa proses produksi harus dijalankan secara efisien dengan menghindari pemborosan.

2) Dapat diduga

Dapat diduga maksudnya dapat diperkirakan kapan dan berapa yang harus dibayar.

3) Dapat dinyatakan secara kuantitatif

Biaya harus dinyatakan dalam bentuk kuantitatif, walaupun akhirnya perhitungan biaya selalu dinyatakan dalam bentuk uang,

namun untuk sampai ke bentuk uang, biaya sering dinyatakan dalam “*man/hour*” atau “*man/day*”.³⁸

Pengertian Biaya secara umum adalah semua pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi, yang dinyatakan dengan satuan uang menurut harga pasar yang berlaku, baik yang sudah terjadi ataupun yang akan terjadi. Beberapa pengertian Biaya :

- a. Biaya merupakan sebagai pengorbanan sumber ekonomi yang berwujud maupun tidak berwujud yang dapat diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.³⁹
- b. Biaya adalah pengorbanan atau pengeluaran yang dilakukan oleh suatu perusahaan atau perorangan yang bertujuan untuk memperoleh manfaat lebih dari aktivitas yang dilakukan tersebut.⁴⁰
- c. Biaya merupakan biaya sebagai kas atau nilai kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat untuk saat ini maupun masa mendatang bagi organisasi.

Ada beberapa unsur pokok dalam definisi biaya antara lain :

- a. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi.
- b. Diukur dalam satuan uang
- c. Yang telah terjadi atau yang akan terjadi
- d. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu.⁴¹

³⁸ Marsudi Djojodipuro, "Teori Harga" (Jakarta: LPFE UI, 1991), 77-78.

³⁹ Mursyidi, "Akuntansi Biaya" (2008), 29

⁴⁰ Raharjaputra, "Manajemen Keuangan dan Akuntansi" (2009)

⁴¹ Hansen dan Mowen, "Manajemen Biaya". (2006)

Ada klasifikasi biaya lain, yaitu klasifikasi berdasarkan proses pokok manajerial. Sebagaimana biaya yang berdasarkan klasifikasi ini adalah biaya standar dan biaya sesungguhnya. Topic ini dibahas dalam akuntansi biaya bagian biaya standar. Contoh lain biaya berdasarkan klasifikasi ini adalah biaya relevan dan tidak relevan. Kedua biaya tersebut diuraikan lebih lanjut pada bab ini dengan topic biaya dalam pembuatan keputusan.

Klasifikasi biaya berdasarkan perilaku tingkat aktivitas dapat berubah-ubah, naik atau turun. Perilaku biaya menggambarkan pola variasi perubahan tingkat aktivitas terhadap perubahan biaya. Berdasarkan perilakunya, biaya dapat diklasifikasikan menjadi :

a. Biaya Variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan tingkat aktivitas. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Apabila tingkat produksi bertambah, jumlah biaya variabel bertambah. Apabila tingkat produksi menurun, jumlah variabel menurun. Namun, biaya variabel per unit tidak berubah walaupun jumlah biaya berubah sesuai dengan perubahan aktivitas.

b. Biaya Tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak terpengaruh oleh tingkat aktivitas dalam kisaran tertentu. Walaupun tingkat aktivitas meningkat atau menurun, jumlah biaya tetap tidak berubah. Meskipun demikian, biaya tetap per unit akan

berubah seiring dengan perubahan tingkat aktivitas. Apabila tingkat aktivitas meningkat, biaya tetap per unit menurun. Sebaliknya, apabila tingkat aktivitas menurun, biaya tetap per unit akan meningkat. Contoh biaya tetap adalah biaya sewa peralatan pabrik.

- c. Biaya Campuran adalah biaya yang memiliki karakteristik biaya variabel dan sekaligus biaya tetap. Sebagian unsur biaya campuran berubah sesuai dengan perubahan aktivitas. Sementara, sebagian unsur biaya campuran yang lain tidak berubah walaupun tingkat aktivitas berubah. Biaya listrik adalah contoh biaya campuran. Biaya pemakaian listrik berubah sesuai dengan perubahan tingkat pemakaian listrik. Sementara, biaya abonemen listrik tidak berubah walaupun pemakaian listrik berubah.⁴²

Klasifikasi Biaya berdasarkan fungsi. Pada dasarnya ada

3 jenis fungsi pokok diperusahaan manufaktur. Fungsi pokok tersebut adalah fungsi produksi, fungsi pemasaran, dan fungsi administrasi dan umum. Berdasarkan fungsi pokok perusahaan, biaya dapat diklasifikasikan menjadi 3 yaitu⁴³:

- a. Biaya produksi (*Production Cost*)

⁴² Baldric Siregar, Bambang Suripto, Dkk. "Akuntansi Manajemen". (Salemba Empat, 2013), 36

⁴³ Mulyadi "Akuntansi Biaya" (Edisi 5, 2015), 17

Merupakan biaya untuk membuat bahan produk jadi.

Biaya produksi meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.

b. Biaya pemasaran (*Marketing Expense*)

Yaitu meliputi berbagai biaya yang terjadi untuk memasarkan produk atau jasa. Biaya pemasaran terjadi dalam fungsi pemasaran. Contoh biaya pemasaran adalah biaya promosi, biaya iklan, dan biaya pengiriman.

c. Biaya administrasi dan umum

Yaitu biaya yang terjadi dalam rangka mengarahkan, menjalankan, dan mengendalikan perusahaan. Biaya administrasi dan umum terjadi dalam fungsi administrasi dan umum contoh biaya administrasi dan umum adalah gaji pegawai administrasi, biaya depresiasi gedung kantor, dan biaya perlengkapan kantor.

3. Laba

Laba adalah penghasilan bersih (*net income*) atau imbalan dari aktivitas perusahaan, mulai dari proses produksi hingga pemasaran yang sudah dikurangi dengan biaya kegiatan operasi perusahaan. Laporan tersebut adalah sebuah laporan keuangan perusahaan tertentu yang berisi data pendapatan dan beban perusahaan dalam periode akuntansi tertentu yang dibuat oleh bagian keuangan. Laba adalah tanggung jawab inti dengan

menghitung selisih dari pemasukan serta pengeluaran atau selisih dari pendapatan dan biaya.⁴⁴

Dalam buku Teori akuntansi definisi tentang laba ini mengandung lima sifat yaitu :⁴⁵

- 1) Laba akuntansi didasarkan pada transaksi yang benar-benar terjadi.
- 2) Laba akuntansi didasarkan pada postulat “periodik” laba.
- 3) Laba akuntansi didasarkan pada prinsip “*revenue*”.
- 4) Laba akuntansi memerlukan perhitungan terhadap biaya dalam bentuk biaya historis yang dikeluarkan.⁴⁶
- 5) Laba akuntansi didasarkan pada prinsip *matching*.

1. Unsur-unsur laba :

a. Pendapatan

Pendapatan merupakan meningkatnya suatu aktivitas didalam perusahaan atau penurunan kewajiban perusahaan dalam satu periode akuntansi. Hal ini bisa didapatkan dari kegiatan operasional berupa kredit atau penjualan barang dari perusahaan.

b. Beban

Unsur-unsur beban merupakan pengeluaran atau pemakaian aset dalam satu periode akuntansi yang di gunakan untuk aktivitas operasi. Bisa juga katakan berkurangnya aktiva

⁴⁴Diakses. <https://www.jurnal.id/id/blog/pengertian-dan-jenis-laba/>. 14 September 2022

⁴⁵ Belkaoui dan Haraha “*Sifat tentang laba*”. (1999), 145-146

⁴⁶ Achmad Slamet dan Sumarli, “*Pengaruh Parkiraan Biaya Produksi Dan Laba Yang Diinginkan Terhadap Harga Jual PAda Industri Kecil genteng Pres*”. (Jurnal Ekonomi.vol.11,2, 2002).

atau menurunnya suatu manfaat perekonomian dalam satu periode akuntansi, sehingga terjadi penurunan ekuitas.

c. Biaya

Unsur dari biaya adalah kas perusahaan yang dikorbankan untuk memproduksi barang atau jasa yang kemudian hari akan memberi keuntungan bagi perusahaan. Apabila ada biaya yang sudah kadaluarsa, maka biaya ini disebut sebagian beban.

d. Untung-Rugi

Unsur selanjutnya dari laba yaitu untung dan rugi. Keuntungan dari suatu perusahaan merupakan peningkatan ekuitas dari transaksi-transaksi yang dapat mempengaruhi perusahaan dalam suatu periode tertentu, melainkan bukan dari pendapatan investasi dari pemilik perusahaan ini.

e. Penghasilan

Unsur laba selanjutnya yaitu unsur penghasilan yang meliputi keuntungan (*gain*) dan pendapatan (*revenue*). Unsur penghasilan merupakan arus masuk bruto yang berasal dari manfaat ekonomi. Hal ini muncul akibat adanya aktivitas normal suatu perusahaan yang terjadi selama satu periode, apabila arus masuk bruto tersebut menyebabkan adanya kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari usaha penanaman modal.⁴⁷

⁴⁷ Diakses. <https://www.jurnal.id/id/blog/pengertian-dan-jenis-laba/> . 14 September 2022

2. Jenis Laba Akuntansi⁴⁸ :

a. Laba kotor penjualan

Jenis penghasilan pertama adalah laba kotor penjualan merupakan selisih dari harga pokok penjualan dan penjualan bersih. Penghasilan kotor juga belum dikurangi dengan jumlah beban operasi perusahaan dalam suatu periode tertentu.

b. Laba Operasional

Jenis selanjutnya adalah penghasilan bersih operasional yang merupakan pengurangan penghasilan kotor penjualan dengan semua biaya produksi, biaya administrasi, biaya penjualan, dan biaya operasional lainnya. Persamaan laba operasi dapat diperluas dengan mengekspresikan pendapatan penjualan dan biaya variabel dalam hubungannya dengan jumlah rupiah dan jumlah unit. Pendapatan penjualan adalah harga jual per unit dikalikan dengan jumlah unit penjualan dan biaya variabel total

adalah biaya variabel per unit dikalikan dengan jumlah unit penjualan. Berdasarkan penjelasan diatas, maka persamaan laba operasi dapat dirumuskan sebagai berikut :

Rumus :

$$\begin{aligned} \text{Laba Operasi} &= (\text{Harga Jual Per Unit} \times \text{Jumlah Unit} \\ &\text{Penjualan}) - (\text{Biaya Variabel Per Unit} \times \text{Jumlah Unit Penjualan}) \\ &- \text{Biaya tetap total} \end{aligned}$$

⁴⁸ Harahap, Sofyang Syafri, "Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan", (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), 304

c. Laba Sebelum Pajak

Selanjutnya ada jenis penghasilan bersih sebelum pajak. Hal ini juga disebut dengan *Earning Before Tax* (EBT) yang artinya pendapatan-pendapatan yang menyeluruh dari perusahaan sebelum terkena potongan pajak perseroan.

d. Laba Sesudah Pajak

Jika sebelumnya ada jenis penghasilan bersih sebelum pajak, maka jenis selanjutnya yaitu penghasilan bersih setelah pajak. Jenis ini bisa diperoleh dari laba kotor yang dikurangi dengan pajak, dikurangi bunga, dan dikurangi biaya operasional perusahaan.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Sesuai dengan judul dan fokus permasalahan yang diambil maka penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Metode kualitatif itu sendiri adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau tidak tertulis dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Pendekatan ini diarahkan kepada latar dan individu secara *holistic* (Utuh).⁴⁹ Sedangkan, yang dimaksud dengan sifat penelitian deskriptif yaitu penelitian yang memiliki tujuan untuk mendeskripsikan, mencatat, analisis, dan menginterpretasikan kondisi yang sekarang terjadi atau ada.

Penelitian ini merujuk pada pendekatan deskriptif, dimana pendekatan tersebut menafsirkan dan menuturkan bahwa data yang bersangkutan dengan situasi yang terjadi, pandangan yang terjadi di dalam masyarakat, hubungan antar variabel, perbedaan antara fakta, pengaruh terhadap situasi dan kondisi.

Maksud dari penelitian ini adalah untuk dapat mengetahui secara lebih mendalam tentang penentuan harga jual dan laba pada Usaha Pepes Ibu Lestari dengan cara mencari data dan informasi secara langsung di lapangan yang akan diteliti oleh peneliti.

B. Lokasi Penelitian

⁴⁹Lexy J. Moleong "Metodelogi Penelitian Kualitatif". (Bandung : Remaja Rosdakarya,2005), 4.

Penelitian ini bertempat di dusun Tanjung Kepuhrejo Rt 003 Rw 013, Kecamatan Beji Kabupaten Pasuruan dengan meneliti salah satu Usaha “Pepes Ibu Lestari”.

C. Subyek Penelitian

Subyek penelitian adalah informan atau seseorang yang dapat dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian.⁵⁰ Peneliti dalam menentukan subjek penelitiannya menggunakan teknik *Purposive*. Teknik *purposive* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu, misalnya orang tersebut dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan.⁵¹

Pertimbangan tersebut ialah peneliti berasumsi bahwa mereka mejadi subyek pelitian merupakan orang yang mengalami serta memahami tentang masalah penerapan metode penentuan harga jual dan laba pada “Usaha Pepes Ibu Lestari” Di Beji Pasuruan. Yang menjadi informan dalam penelitian ini yaitu :

1. Ibu Lestari selaku pemilik Usaha Pepes di Beji Pasuruan.
2. Ibu Mur selaku pelanggan Usaha Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan
3. Ibu Tum selaku pelanggan Usaha Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling staratergis dalam penelitian, karena dalam tujuan utama dalam penelitian adalah

⁵⁰ Nuning Indah Pratiwi, “Penggunaan Media Call Dalam Teknologi komunikasi”. (Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial, Vol. 1 No. 2, Agustus 2017), 212

⁵¹Sugiyono”Metode Penelitian Kuantitatif,Kualitatif R&D” (Bandung:ALFABETA, 2013), 219

mendapatkan data pada bagian ini diuraikan teknik pengumpulan data yang di gunakan, misalnya observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi.⁵²

1. Observasi

Observasi atau pengamatan merupakan aktivitas pencatatan fenomena yang dilakukan secara sistematis. Metode observasi ini peneliti melakukan pengamatan di lokasi tempat penelitian untuk menggali informasi dan mencatat hal-hal yang menjadi fokus permasalahan peneliti terkait dengan gejala-gejala penelitian.

Jenis observasi yang di lakukan peneliti adalah menggunakan metode observasi non-partisipatif. Peneliti menggunakan observasi non-partisipatif karena dalam penelitiannya peneliti tidak ikut ambil bagian dalam segala kegiatan/kehidupan yang dilakukan oleh subjek penelitian. Adapun data yang diperoleh dengan menggunakan teknik ini yaitu peneliti mendapatkan informasi atau data mengenai penentuan harga jual dan laba pada Usaha Pepes Ibu Lestari Di Beji Pasuruan.

2. Wawancara

Wawancara pada penelitian ini untuk mendapatkan data dan informasi mengenai proses produksi pada Usaha Kecil dan Menengah.

Selain itu juga berfokus pada biaya dan aktivitas yang di lakukan selama proses produksi sampai menjadi output serta besarnya biaya yang telah dikeluarkan, semua data yang diperlukan untuk proses penelitian merupakan data yang didapatkan dari hasil wawancara, dimulai dengan

⁵² Sugiyono. "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D." (2017), 227

kegiatan produksi, informasi mengenai bahan baku dan biaya *overhead* pabrik yang dapat mempengaruhi penentuan harga jual. Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara kepada pemilik Usaha Pepes yakni Ibu Lestari dan karyawannya mengenai penentuan harga jual dan laba pada Usaha pepes ibu Lestari di Beji Pasuruan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen yang artinya arsip, surat tertulis yang disimpan sebagai bukti. Teknik dokumentasi ini digunakan untuk mencatat, menyalin, menggandakan data atau dokumentasi tertulis lainnya. Dokumentasi yang dilakukan penulis dengan menggunakan dokumen atau arsip yang berhubungan dengan judul penelitian, baik sejarah, visi misi, struktur, dan sebagainya. Dokumentasi yang peneliti gunakan dalam penelitian ini meliputi arsip-arsip dan sebagainya yang berkaitan dengan penentuan harga jual dan laba pada Usaha Pepes di Beji Pasuruan. Selain itu peneliti juga menggunakan *literature* (buku-buku) yang membahas tentang penentuan harga jual dan laba pada Usaha Pepes Ibu Lestari.⁵³

E. Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan model Miles dan Huberman. Miles dan Huberman menegaskan bahwa penelitian kualitatif terkumpul dari berbagai teknik pengumpulan data yang berbeda-beda seperti : interview, observasi, kutipan, dan lainnya sebagainya yang terlihat lebih

⁵³ Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D", (2015), 204

banyak kata-kata daripada angka, oleh karena itu data tersebut harus diproses dan analisis sebelum akhirnya digunakan.⁵⁴

Sehingga dapat disimpulkan mengenai analisis penentuan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing*.⁵⁵

- a. Mengidentifikasi biaya yang berpengaruh terhadap penentuan harga jual pedagang.
- b. Menghitung besarnya jumlah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead dengan membagi total biaya tersebut dengan jumlah kapasitas produk jualan.
- c. Menghitung harga jual berdasarkan kajian teori (*Cost Plus Pricing Method*), adapun langkah-langkah sebagai berikut :

- 1) Menghitung total biaya dengan unsur-unsur sebagai berikut :

Biaya Bahan Baku	xxx
Biaya Tenaga Kerja Langsung	xxx
Biaya Overhead (tetap + variabel)	<u>xxx +</u>

Total Biaya Produksi xxx

Biaya administrasi umum xxx

Biaya pemasaran xxx +

Total Biaya Komersial xxx +

Total Biaya Penuh xxx

- 2) Menentukan besarnya *Mark-Up* :

⁵⁴ Suyitno, "Analisis Data dalam Rancangan Penelitian Kualitatif". (Akademika, Vol. 18 No.1, Februari 2020), 51

⁵⁵ Fandy Tjiptono, "Strategi Pemasaran". (Yogyakarta: Andi, 2008), 160

$$\text{Presentase } \text{Mark-Up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya yang tidak dipengaruhi Langsung volume produk}}{\text{Biaya uang yang dipengaruhi langsung oleh volume produk}}$$

- 3) Menghitung besarnya harga jual berdasarkan metode harga pokok penuh ditambah dengan mark-up. Perhitungannya adalah :

Harga Pokok Produksi Per-Unit	xxx
<i>Mark-Up</i>	xxx
Harga Jual Per-Unit	<u>xxx +</u>

- 4) Membandingkan antar hasil penentuan harga jual yang dilakukan pedagang dengan penentuan harga jual berdasarkan kajian teori.

Pada analisis ini dipakai penganalisa data menurut Miles dan Huberman yang terdiri dari beberapa langkah, yaitu:.

1. Pengumpulan Data (*Data Collection*)

Pada analisis model pertama dilakukan pengumpulan data hasil wawancara, hasil observasi, dan berbagai dokumen berdasarkan kategorisasi yang sesuai dengan masalah penelitian yang kemudian dikembangkan penajaman data melalui pencarian data selanjutnya. Pada analisis ini berdasarkan data yang didapat dilapangan terkait dengan Penentuan Harga Jual Dan Laba Pada Usaha “Pepes Ibu Lestari” Di Beji Pasuruan

2. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Adalah data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Dalam

mereduksi data, setiap peneliti akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai. Tujuan utama dari penelitian kualitatif adalah pada temuan. Reduksi data merupakan proses berpikir sensitif yang memerlukan kecerdasan dan keluasan dan kedalaman wawasan yang tinggi. Pada bukti tahap ini dikumpulkan terkait dengan Analisis Penentuan Harga Jual Dan Laba Pada Usaha “Pepes Ibu Lestari” Di Beji Pasuruan.

3. Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data yang dipakai pada analisis ini merupakan gambaran informasi terkait Penentuan Harga Jual Dan Laba Pada Usaha “Pepes Ibu Lestari” Di Beji Pasuruan.

4. Penarik Kesimpulan atau Verifikasi (*Conclusion Drawing/Verification*)

Tahap paling akhir pada analisis ini yakni dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan pada analisis ini berdasarkan pada data yang didapatkan di lapangan terkait dengan Penentuan Harga Jual Dan Laba Pada Usaha “Pepes Ibu Lestari” Di Beji Pasuruan.⁵⁶

F. Keabsahan Data

Penelitian ini menguji keabsahan datanya menggunakan triangulasi sumber, yakni menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang di peroleh dari sumber.⁵⁷

Triangulasi sumber dalam penelitian ini dilakukan dengan proses tertentu yaitu :

⁵⁶ Prof. Dr. Sugiyono, “*Metode Penelitian*”. (2017), 247-252

⁵⁷ Wahyu Purhantara “*Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*”. 103

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data dan informasi dari hasil wawancara.
2. Membandingkan dengan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu,
3. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dengan pandangan orang lain.

G. Tahap-Tahap Penelitian

Variabel dari penelitian ini adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk pembuatan menu Pepes, antara lain Biaya Bahan Baku (BBB), Biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik (BOP). Tahap penelitian yang dimaksud dalam penelitian ini yang berkaitan dengan proses pelaksanaan penelitian. Tahap yang peneliti lakukan terdiri dari tahap pra lapangan, tahap pelaksanaan penelitian, dan tahap penyelesaian. Berikut penjelasannya :

1. Tahap Pra-Lapangan

Tahap pra lapangan merupakan tahap dimana peneliti mencari gambaran dari permasalahan dan latar belakang serta referensi yang terkait dengan tema, sebelum terjun ke lapangan. Peneliti telah mendapat gambaran permasalahan yang ada dengan judul, "Analisis Penentuan Harga Jual Dan Laba Pada Usaha Pepes Ibu Lestari Di Beji Pasuruan".

Adapun tahapan-tahapan yang akan diidentifikasi oleh peneliti yakni sebagai berikut :

- a. Menyusun rencana penelitian
- b. Memilih objek penelitian

- c. Melakukan peninjauan observasi terdahulu terkait objek penelitian yang telah di tentukan.
- d. Mengajukan judul kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Penelitian mengajukan judul dengan dilengkapi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian.
- e. Meninjau kajian pustaka. Peneliti mencari refrensi penelitian terdahulu serta kajian teori yang terkait dengan judul penelitian.
- f. Konsultasi proposal kepada dosen pembimbing
- g. Mengurus perizinan penelitian.
- h. Mempersiapkan penelitian lapangan.

2. Tahap Pelaksanaan Lapangan

Pada tahap ini peneliti mulai mengadakan kunjungan langsung ke lokasi penelitian untuk mengumpulkan data-data dengan melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Namun disamping itu peneliti sudah harus mempersiapkan diri, fisik, maupun mental.

3. Tahap Analisis Data

Pada tahap ini setelah selesai semua data terkumpul, tahap selanjutnya adalah menganalisis keseluruhan data dan kemudian mendeskripsikan dalam bentuk laporan serta dikonsultasikan kepada dosen pembimbing. Laporan yang sudah selesai, siap dipertanggung jawabkan di depan penguji yang kemudian digandakan untuk diserahkan kepada pihak terkait.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Profil Perusahaan

Nama Usaha : Pepes Ibu lestari

Awal Usaha : 2019

Jenis Usaha : Jual beli aneka lauk pauk jenis pepes

Target Pasar : Semua kalangan mulai dari anak-anak sampai orang tua dan dewasa laki-laki atau perempuan.

Lokasi : Dusun Tanjung Kepuhrejo Rt 003 Rw 013 Desa Gunung Gangsir Beji Pasuruan

Pemilik Usaha : Ibu Lestari

Pepes adalah salah satu usaha yang bergerak dibidang kuliner yang terbuat dari ikan, tahu, oncom dan lainnya.

2. Sejarah Usaha Pepes Ibu Lestari

Usaha Pepes Ibu Lestari merupakan usaha yang bergerak dibidang makanan. Usaha Pepes Ibu Lestari ini yang dulunya dijalankan oleh mertua Ibu Lestari dari tahun 2016 dan karena mertua laki-laki Ibu Lestari ini sering sakit-sakitan dan akhirnya meninggal dunia dan sempat vakum usahanya, jadi untuk usaha ini dilanjutkan oleh Ibu Lestari dan suaminya di tahun 2019 karena dirasa usaha yang sudah dirintis mertua ibu Lestari dan suaminya sangat ramai di pasaran dan pelanggan sudah banyak yang mungkin tidak bisa di tinggalkan. Akhirnya Ibu Lestari dan suaminya

memilih untuk melanjutkan usaha dari mertuanya tersebut dan kebetulan saat itu Ibu Lestari adalah ibu rumah tangga yang tidak bekerja. Usaha tersebut dimulai dari sebuah usaha kecil-kecilan dan hanya mengandalkan peralatan yang seadanya, dan tenaga kerja yang membantu dalam kegiatan usaha ini.

Awal mula berdirinya usaha ini dengan cara membuka stand di pasar untuk menata berbagai olahan pepes-pepes yang akan dijual dan untuk menarik perhatian pelanggan. Setelah usaha ini berjalan 1 bulan dan terbukti hasilnya bisa memuaskan pelanggan dan pelanggan makin hari makin bertambah sehingga itu saatnya menambah jualannya, untuk pelanggannya mulai dari pegawai pabrik bagian penyajian makanan, penjual sayur yang terbilang cukup besar, dan sampai penjual nasi bungkus di depan-depan pabrik, dan hampir semua pelanggan Ibu Lestari ini dari penjual-penjual yang melayani orang-orang yang bekerja di pabrik, karena di daerah Ibu Lestari merupakan daerah Industri Pabrik.

Usaha “Pepes Ibu Lestari” ini beralamat di Dusun Tanjung Kepuhrejo Rt 003 Rw 013 Desa Gunung Gangsir Beji Pasuruan. Lokasi jualan Ibu Lestari ini berada pada wilayah yang strategis dalam menjalankan usahanya, karena lokasinya berada di pasar sehingga untuk mencari bahan baku juga sangat mudah didapat. Dari segi pemasaran lokasi ini merupakan pasar yang merupakan tempat orang kulakan sayuran atau lauk-lauk dan juga lokasinya berdekatan dengan pabrik-pabrik.

3. Struktur Organisasi perusahaan

Berikut struktur organisasi yang terdapat dalam usaha Pepes Ibu Lestari dapat dilihat pada “gambar”.

Gambar 4.1
Struktur Organisasi “Pepes Ibu Lestari”



Sumber : Diolah dari hasil penelitian

Adapun uraian jabatan dari struktur organisasi “Pepes Ibu Lestari” adalah sebagai berikut :

a. Pemilik Usaha

Yaitu sebagai pemilik yang memegang kekuasaan penuh atas segala pengambilan keputusan pada usahanya.

b. Kepala Koki

Yaitu bertanggung jawab untuk menyediakan segala jenis makanan yang telah dipesan oleh konsumen.

c. Pemasaran

Yaitu bertanggung jawab untuk melakukan kegiatan promosi baik itu dalam media surat atau media online dan memberikan info langsung kepada konsumen.

4. Produk yang Dijual

Tabel 4.2

Produk yang dijual pada “Usaha Pepes Ibu Lestari”

Daftar Menu Pepes	Harga	Takaran
Pepes Tongkol	Rp 3.000	Satuan
Pepes Bandeng	Rp 3.000	Satuan
Pepes Benggol Pencit	Rp 3.000	Satuan
Botok Ontong	Rp 3.000	Satuan
Botok Menjeng	Rp 3.000	Satuan
Botok Semayi Klotok	Rp 3.000	Satuan
Botok Tahu tempe	Rp 3.000	Satuan

Sumber : Diolah dari hasil penelitian

B. Penyajian Data dan Analisis

Setiap penelitian harus disertai dengan penyajian data, karena dari penyajian data inilah yang nantinya akan dianalisa sehingga dari hasil analisa dapat menghasilkan suatu kesimpulan.

Peneliti berusaha memaparkan gambaran tentang analisis penentuan harga jual dan laba pada usaha pepes ibu lestari di Beji Pasuruan. Dengan data yang diperoleh dilapangan dan setelah mengalami proses dengan berbagai metode yang digunakan, akhirnya sampai pada pembuktian data, karena data

yang diperoleh sudah dianggap representatif untuk dijadikan sebuah laporan penelitian. Berikut adalah hasil penelitian yang diperoleh oleh peneliti :

1. Penentuan Harga Jual Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan

Penentuan merupakan cara, perbuatan menentukan, penetapan, pembatasan. Dalam penelitian ini peneliti akan menentukan Harga Jual Usaha “Pepes Ibu Lestari” Di Beji Pasuruan.

Penentuan Harga Jual adalah menentukan besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya-biaya produksi ditambah biaya nonproduksi dan ditambahkan dengan laba yang diharapkan. Dalam hal ini memang tidak mudah untuk pemilik usaha dalam menerapkan perhitungan penentuan harga jual dan laba pada usahanya dengan perhitungan akuntansi yang baik dan benar. Hasil penelitian yang peneliti lakukan terkait penentuan harga jual dan laba yakni :

Ibu Lestari selaku pemilik usaha menegaskan bagaimana strateginya dalam penjualan pepes dengan harga yang sudah ditentukan⁵⁸:

“Saya saat menentukan harga untuk menjual pepes itu memang tidak terlalu mahal mbak, karena kata ibu mertua saya yang dulunya juga berjualan pepes ini dan akhirnya saya yang meneruskan saat ini karna sering sakit-sakitan kata beliau jika penjualan produk terlalu mahal pelanggan akan enggan melirik, jadi saya menjual dengan harga yang sudah ditentukan oleh ibu mertua saya mbak dan kulitnya yang saya hasilkan sangat saya jaga, karena sudah banyak sekali yang berlangganan dengan saya”

⁵⁸ Dewi Lestari, “Wawancara”. 10 desember 2022

Pada wawancara tersebut menunjukkan bahwa usaha “Pepes Ibu Lestari” ini dalam menentukan harga jual produknya selama 3 tahun ini yaitu masih menggunakan patokan harga pasar dan hanya sepengetahuannya saja, dikarenakan ketidak tauannya mengenai penentuan harga jual yang baik dan benar dalam perhitungan akuntansi.

Ibu Lestari selaku pemilik usaha pepes menuturkan bahwa dalam memprediksikan harga yang akan dikeluarkan di pasar tidak hanya berpatokan dengan harga pasar saja melainkan sempat mencari tau dengan suaminya yaitu Bapak Ghozali, agar harga yang dikeluarkan di pasaran bisa sama dan keuntungan yang di terima juga lumayan. Hal tersebut dituturkan oleh Bapak Ghozali selaku suami dari pemilik usaha pepes Ibu Lestari sebagai berikut⁵⁹ :

“Saya dan istri saya dulu waktu awal berjualan sempat memikirkan berapa harga yang pantas saya keluarkan agar pendapatan saya juga lumayanlah ya mbak dan ibaratnya sebanding lah ya dengan tenaga yang sudah kita keluarkan untuk memproduksi usaha ini”

Begitulah tanggapan yang diberikan oleh Bapak Ghozali selaku suami pemilik usaha pepes. Melanjutkan penjelasan dari suaminya lagi, berikut tambahan dari Ibu Lestari selaku pemilik usaha tentang penentuan harga jual usahanya.

“Iya mbak benar, dulu anak saya pernah bilang kalau mengeluarkan harga untuk penjualan produk itu tidak sembarangan, dan kata anak saya dulu kita harus mengingat berapa biaya yang saya keluarkan untuk pembuatan produk ini, lalu modal awal juga perlu diingat, dan katanya juga saya dalam usaha ini mau laba berapa persen gitu katanya mbak”

⁵⁹ Ghozali, "Wawancara". 10 desember 2022

Tambahan penjelasan Ibu Lestari tentang penentuan harga jual usahanya sebagai berikut “⁶⁰

“Ya mungkin manusia memiliki keterbatasan pengetahuan termasuk saya ya mbak jadi ya saya tidak ambil pusing untuk menentukan harga jual ini mbak, saya tetap menggunakan harga berdasarkan pasar sampai saat ini mbak. Sebenarnya apa yang dikatakan sama anak saya itu memang betul tapi ya gimana ya mbak saya gak mudeng juga bahasa-bahasa gitu dan anak saya juga sekarang juga tidak tinggal sama saya karena sudah punya suami, jadi ya saya jalankan sendiri sama bapaknya ya Alhamdulillah sampai sekarang masih berjalan dan pelanggan juga semakin banyak”

Begitulah tanggapan yang di berikan pemilik usaha dan suaminya terkait penentuan harga jual usahanya selama ini yang masih menggunakan patokan pasar dalam mengeluarkan nominal harga untuk produknya. Hanya saja yang membedakan dengan penjual pepes lainnya di pasar tersebut yaitu dari segi harga grosirannya.

Berikut hasil wawancara dengan para pelanggan seputar harga jual

“Pepes Ibu Lestari”:

Ibu Tum, Selaku *Customer* di Pepes ibu lestari mengatakan terkait harga jual yang di tetapkan Ibu Lestari⁶¹:

“Untuk harga yang sudah ditetapkan dalam penjualan pepesnya ibu lestari sama sekali saya tidak keberatan ataupun mengeluh karna mahal ataupun gimana-gimana.”

Ibu Mur, Selaku *Customer* di Usaha mengatakan⁶² :

⁶⁰ Dewi Lestari, “Wawancara”. 10 desember 2022

⁶¹ Ibu Tum. “Wawancara”. Pasuruan 14 Desember 2022

⁶² Ibu Mur. “Wawancara”. Pasuruan 14 Desember 2022

“Saya pelanggan yang terbilang cukup lama dan saya memutuskan untuk berlangganan ke beliau karna menurut saya penjualan berbagai macam pepesnya untuk harga sangat terjangkau dari penjual pepes-pepes yg lain di pasar seta untuk rasanya menurut saya pas dan pelanggan saya dirumah juga suka”

Ibu Tum, Selaku *Customer* atau pelanggan Pepes ibu lestari mengatakan⁶³

“Maka dari itu saya sudah memutuskan berlangganan selama kurang lebih 3 tahun, kebetulan saya dirumah juga membuka warung makan, saya memutuskan untuk berlangganan ke beliau karena harga jual produknya terbilang murah dan juga beliau sangat menjaga kualitas produknya”

Ibu Mur, Selaku pelanggan setia pepes ibu lestari mulai dari awal penjualannya hingga saat ini mengatakan⁶⁴ :

“Alasan saya mengambil pepes dan alasan saya berlangganan di usahanya ibu lestari ini karena pada penjualannya banyak pilihan berbagai jenis pepes dan apabila akan di jual lagi serta membeli banyak pepes itu ada harga khususnya. Sehingga itu yang membuat saya selalu berlangganan kepadanya”.

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Ibu Lestari ini dalam menentukan harga jual usahanya berpatokan pada harga jual pepes yang dijual di pasar karna menurutnya itu lebih memudahkannya dalam berjualan. Namun yang membedakan usaha pepes ibu lestari ini dari pembelian grosir. Apabila di penjual pepes di pasar lainnya tidak ada harga grosir. Sebab banyaknya pelanggan yang lebih konsisten membeli pepes di ibu lestari ini juga karena adanya harga grosir dan berbagai macam pepes yang di jual, serta tidak ada di penjual pepes lainnya yang di pasar tersebut.

Tabel 4.4

⁶³ Ibu Tum. “Wawancara”. Pasuruan 14 Desember 2022

⁶⁴ Ibu Mur.”Wawancara”. Pasuruan 14 Desember 2022

Rincian Harga Satuan dan Grosiran Produk

Nama Produk	Harga Satuan	Grosir	
		Jumlah	Harga
Pepes Tongkol	Rp 3.000	10 Pcs	Rp 30.000

Sumber: Diolah dari hasil penelitian

Dan disini peneliti mencoba menghitung untuk memberi gambaran pemilik usaha dengan pencatatan yang mudah.⁶⁵

Biaya per Unit = Rp 2.225

Laba yang diharapkan = 10% x 2.225

Harga Jual = Total Biaya Per Unit + Laba yang diharapkan

= Rp 2.225 + 222,5

= Rp 2.447,5

2. Cara untuk menentukan Laba pada Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan.

Penentuan laba merupakan perbuatan menentukan penghasilan bersih (*net income*) atau imbalan dari aktivitas perusahaan, mulai dari proses produksi hingga pemasaran yang sudah dikurangi dengan biaya kegiatan operasi usaha. Pada saat mendirikan usaha seorang pedagang atau pengusaha pasti mengharapkan keuntungan yang besar dari usahanya. Dan bahkan mereka tidak ingin mendapat kerugian sepeserpun dari usaha yang dilakukannya. Bahkan seorang pengusaha rela melakukan apapun agar mereka untung besar. Dengan begitu seorang pedagang atau

⁶⁵ Irvana Marina Kondoy, Dkk. "Penerapan *Cost Plus Pricing* dalam keputusan penetapan harga jual untuk pesanan khusus pada UD. Dewa Bakery Manado". Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi. Volume 15 No.03 tahun 2015

pengusaha memiliki cara atau metode untuk mendapat keuntungan yang didapat agar maksimal.

Berdasarkan data yang diperoleh dilapangan dengan metode wawancara tentang penentuan Laba dalam penjualan Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan, Berikut adalah hasil wawancara peneliti dengan Ibu Lestari selaku pemilik usaha tentang cara menentukan Laba pada Usahanya⁶⁶ :

“Untuk modal awal saya membuka usaha misalkan Rp 1.000.000 untuk penjualan hari pertama dan kedua saya waktu itu belum ada laba bersihnya mbak, karena cara menentukan laba saya itu ketika modal pembelian barang-barang dan belanja untuk pembuatan Pepes saya sudah kembali seluruhnya. Dan saat mengambil keuntungan saya tidak terlalu banyak agar usaha saya bisa berjalan terus dan makin banyak pelanggan mbak”

Jadi hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dalam mengambil keuntungan usahanya tidak terlalu mahal karena pemilik usaha masih ingin usahanya awet karena setiap penjualannya tidak terlalu mahal, dan cara pemilik usaha menentukan laba usahanya yaitu dengan mengembalikan modal pembelian barang untuk kebutuhan usahanya terlebih dahulu agar laba yang didapatkan bisa kelihatan dari laba kotor hingga laba bersihnya.

Di perjelas lagi oleh Bapak Ghozali selaku suami pemilik Usaha tentang menentukan laba apada Usahanya yakni⁶⁷:

“ Saya juga membantu istri saya dalam menentukan keuntungan usahanya, jadi cara gampangnya seperti ini dek, jika hari pertama penjualan jumlah pendapatan pepes yang di jual apabila laku

⁶⁶ Dewi Lestari. “Wawancara”. Pasuruan 10 Desember 2022

⁶⁷ Ghozali. Wawancara”. Pasuruan 10 Desember 2022

semua dan jumlahnya Rp 1 Juta lebih itu menurut saya dan istri belum dikatakan mendapatkan laba. Karena jumlah pengeluaran di awal jualan untuk pembelian barang-barang dan bahan-bahan yaitu 1 Juta jadi pendapatan pertama itu saya anggap hanya untuk mengembalikan modal saja. Lalu untuk hari keduanya saya belanja bahan-bahan untuk pembuatan pepes dan mengeluarkan uang misal Rp 500.000 sisah lebih dari penjualan pertama selain biaya pembelian bahan baku dan apabila saya jual dan itu habis semua lalu pendapatan Rp 900.000 baru itu saya menganggap sisah modal pembelian bahan baku saya anggap Laba yang sudah di potong juga dengan biaya pengiriman produk serta pembayaran seperti uang stand jualan dan kebersihan yang setiap harinya wajib bayar Rp 5.000”

Diperkuat lagi oleh Ibu Lestari sebagai berikut :

“Jadi saya memperhitungkan laba dengan mengambil keuntungan yang normal dan tidak berlebihan ataupun terlalu banyak dalam pengambilan laba. Karena menurutnya saya akan tetap memperoleh keuntungan dari hasil jualan mbak meskipun laba yang saya dapatkan tidak terlalu banyak. Saya memiliki kepercayaan bahwa saya akan tetap memperoleh laba meskipun laba yang saya dapatkan sedikit, kuncinya tetap bersyukur saja mbak.”

Menurut hasil wawancara di atas pemilik usaha dalam menentukan laba penjualannya yaitu dengan mengembalikan modal awal yang di keluarkan dan mengembalikan modal untuk pembelian bahan dan barang untuk pembuatan produk terlebih dahulu. Maka dari situ pemilik usaha memperkirakan laba yang akan didapat untuk penjualan produknya. Dan disini peneliti mencoba menghitung untuk memberi gambaran pemilik usaha dengan pencatatan yang mudah.⁶⁸

Biaya per Unit = Rp 2.225

Laba yang diharapkan = 10% x 2.225

⁶⁸ Irvana Marina Kondoy, Dkk.”Penerapan *Cost Plus Pricing* dalam keputusan penetapan harga jual untuk pesanan khusus pada UD. Dewa Bakery Manado”. Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi. Volume 15 No.03 tahun 2015

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Jual} &= \text{Total Biaya Per Unit} + \text{Laba yang diharapkan} \\
 &= \text{Rp } 2.225 + 222,5 \\
 &= \text{Rp } 2.447,5
 \end{aligned}$$

Hal serupa tentang penentuan laba juga disampaikan oleh bapak Ghozali selaku suami pemilik usaha Pepes Ibu Lestari.⁶⁹

“jadi saya dulu juga pernah ditanya sama anak saya yang kuliah juga sama seperti mbak, katanya bapak berjualan ini kira-kira kalau dipersenkan bapak mau laba berapa persen dengan penjualan bapak dan ibuk yang begitu banyak dijual selama ini, ya saya bilang emang perlu ta nak dipersenkan seperti itu ”.

“lalu kata anak saya memperkirakan laba yang diharapkan dalam penjualan itu sangat penting bagi pembisnis terutama pembisnis seperti saya, tapi mbak saya juga tidak ngerti seperti itu. Kalau saya pikir-pikir memang ada benarnya tapi ya intinya menurut saya mengambil keuntungan selama berjualan sekarang tidak terlalu banyak juga agar usaha saya tetap berjalan sampai anak cucu saya nanti”.

Tanggapan lagi dari Ibu Lestari selaku pemilik usaha pepes tentang pengakuannya dalam menentukan laba yakni sebagai berikut :

“kalau saat ini saya ditanya berapa persen saya ingin mendapatkan keuntungan paling kalo di awang-awang ya 5% itu mungkin ya mbak nggak terlalu banyak lah ya”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwasannya dari pemilik usaha Pepes Ibu Lestari bahwa dalam menentukan laba pemilik usaha juga menginginkan laba yang tidak terlalu banyak dan tidak terlalu sedikit untuk usahanya. Dan pemilik usaha jika memprediksikan laba pada usahanya apabila di persentasekan yaitu hanya 5% yang diinginkan.

⁶⁹ Dewi Lestari, ” Wawancara” Pasuruan 10 Desember 2022

C. Pembahasan Temuan

Berdasarkan hasil penelitian dengan menggunakan teknik wawancara dan Dokumentasi. Data tersebut disajikan dan dianalisis melalui pembahasan temuan antara kajian teori dengan fenomena yang terjadi sesuai dengan fokus masalah yang peneliti buat.

1. Penentuan Harga Jual Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan.

Berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi yang telah dilakukan selama penelitian berlangsung, Usaha Kecil dan Menengah Pepes ibu lestari ini dalam menentukan harga jual menurut peneliti masih terbilang kurang terarah dan masih berdasarkan pengetahuannya sendiri. Karena Penentuan harga tidak hanya sekedar perkiraan saja, tetapi harus dengan perhitungan yang cermat dan teliti yang harus diselesaikan dengan sasaran yang dituju oleh pemilik usaha. Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan.⁷⁰

Dalam penelitian ini juga menemukan bahwasannya untuk menentukan harga Jual Usaha Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan ini dapat sukses apabila pemilik usaha menghitung dengan berurutan misal mulai dari menentukan Harga Pokok Produksi terlebih dahulu supaya dalam menentukan harga jual harga yang di keluarkan tidak terlalu mahal atau tidak terlalu murah dan tentunya kita dapat mengetahui berapa persen laba yang kita untungkan dengan modal dan pengeluaran produk biasanya.

⁷⁰ Hansen Mowen. "Akuntansi Manajemen". Jakarta. Salemba Empat. Tahun. (2005).

Menurut Swastha Basu dalam bukunya “Manajemen Penjualan”. Dalam pengakuannya bahwa metode penentuan harga jual yang berdasarkan biaya dalam bentuk yang paling sederhana yaitu :

- a. *Cost plus pricing method*
- b. *Mark up pricing method*
- c. Penentuan harga oleh produsen.

Sedangkan menurut pemilik usaha Pepes Ibu Lestari dalam pengakuannya tentang penentuan harga jual untuk usahanya yaitu menggunakan metode penerapan harga berdasarkan pasar dan menentukan besarnya modal yang perlu dikeluarkan agar bisa ditentukan harga jual yang cocok untuk produknya.

Menurut Irvana Marina Kondoy dalam jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi menjelaskan bahwa pengakuan penetapan harga jual sangat berpengaruh untuk mempertahankan kelangsungan suatu perusahaan. Harga jual yang ditawarkan oleh pihak perusahaan harus tepat. Karena apabila harga jual yang ditawarkan terlalu tinggi maka konsumen akan berpikir dua kali dan beralih ke perusahaan lain. Dan sebaliknya apabila harga yang ditawarkan terlalu rendah maka biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan tidak dapat tertutup bahkan akan mengalami kerugian. Sedangkan pada usaha Pepes Ibu Lestari sebelumnya dalam menentukan harga jual sangat berhati-hati karena pemilik usaha juga menginginkan bahwa usahanya bisa untuk jangka panjangnya maka dari itu pemilik usaha mengambil tidak terlalu banyak.

2. Cara untuk menentukan Laba pada Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan.

Penentuan laba merupakan perbuatan menentukan penghasilan bersih (*net income*) atau imbalan dari aktivitas perusahaan, mulai dari proses produksi hingga pemasaran yang sudah dikurangi dengan biaya kegiatan operasi usaha. Pada saat mendirikan usaha seorang pedagang atau pengusaha pasti mengharapkan keuntungan yang besar dari usahanya. Dan bahkan mereka tidak ingin mendapat kerugian sepeserpun dari usaha yang dilakukannya. Bahkan seorang pengusaha rela melakukan apapun agar mereka untung besar. Dengan begitu seorang pedagang atau pengusaha memiliki cara atau metode untuk mendapat keuntungan yang didapat agar maksimal.

Berdasarkan data yang diperoleh di lapangan dengan metode wawancara tentang metode pengambilan keuntungan dalam penjualan Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan saat memperhitungkan laba ia mengambil keuntungan yang normal dan tidak berlebihan dalam pengambilannya. Karena menurutnya ia akan tetap memperoleh keuntungan dari hasil jual belinya meskipun laba yang diambil tidak terlalu banyak. Ia memiliki kepercayaan bahwa ia akan tetap memperoleh laba meskipun laba yang diperoleh sedikit.

Di dalam bukunya Charles Thomas Horngren “Akuntansi manajemen”. Mengatakan bahwa laba adalah penghasilan lebih dari total jumlah pendapatan dengan perbandingan total beban. Hal ini juga disebut

dengan keuntungan bersih. Pada usaha Pepes Ibu Lestari ini sudah menetapkan atau sudah menentukan laba dengan mengembalikan keseluruhan biaya pembelian kebutuhan usaha dan untuk sisah uang penjualan setelah mengembalikan modal itu disebut dengan laba bersihnya.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan maka kesimpulan yang didapat dari hasil penelitian sebagai berikut :

1. Pemilik Usaha Pepes Ibu Lestari ini beranggapan bahwa dalam menentukan harga jual dengan menggunakan metode-metode terbilang sangat ribet dan membutuhkan waktu yang cukup lama. Oleh karena itu banyak usaha-usaha kuliner yang lebih memilih menentukan harga jual produk dan menentukan laba sesuai dengan yang dia pahami.
2. Metode penentuan laba yang digunakan oleh pemilik Usaha Pepes Ibu Lestari yaitu $\text{Laba} = (\text{Hasil Produksi} \times \text{Harga Jual}) - \text{Modal}$.

B. Saran

1. Bagi pemilik Usaha Pepes
Dalam menentukan harga jual dan laba hendaknya menggunakan metode-metode dalam akuntansi agar masalah keuangan tetap terarah kedepannya.
2. Bagi Peneliti Lanjutan
Dalam penyusunan skripsi ini, peneliti merasa masih sangat dari kata sempurna. Maka dari itu, peneliti memiliki keinginan bahwa penelitian ini dapat menjadi rujukan dan panduan dalam penyusunan bagi peneliti selanjutnya, dengan lebih dalam dan lebih baik lagi. Terutama penelitian yang berkaitan dengan fenomena penentuan harga jual dan penentuan laba pada usaha. Maka dari itu, masih banyak peluang untuk peneliti yang lain

dalam melaksanakan proses penelitian dengan tema terkait dengan prespektif atau pandangan yang berbeda.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Slamet dan Sumarli, "Pengaruh Perkiraan Biaya Produksi Dan Laba Yang Diinginkan Terhadap Harga Jual Pada Industri Kecil Genteng Pres". *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*. (2022) Vol. 11 No.2
- Amin A. ridwan. "Menggagas Manajemen Syari'ah Teori dan Praktek The Celestial Management" (2010) Jakarta : Salemba empat, Hal 149.
- Arifah Ainur Ifroh. "*Studi Komparasi Penerapa Metode Penentuan Laba Pada Jual Beli Offline Dan Online Pada Produk Fashion Di Barokah Olshop*". Institut Agama Islam Negeri Jember. Tahun (2021).
- Baldric Siregar, Bambang Suripto, Dkk. "Akuntansi Manajemen". Salemba Empat Tahun 2013 Hal.36
- Charles T. Hormgren. "Pengantar Akuntansi Manajemen" Tahun 2016
- Djabbar Isra, Sudirman Baso "*pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Berbasis Kinerja Di Kabupaten Kolaka Utara*". (2019) *Jurnal Administrasi Publik Program Studi Administrasi Publik, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Sembilan Belas November Kolaka*.
- Dewi Lestari. "Wawancara". Pasuruan 10 Desember 2022
- Ghozali. "Wawancara". Pasuruan 10 Desember 2022
- Hansen dan Mowen. "Pengertian Harga Pokok Produksi". Tahun 2006 Hal. 53
- Harahap dan Belkaoui "*sifat tentang laba*". Tahun (1999). Hal 145-146
- Herman. "Metode Penetapan Harga Jual". Tahun 2006
- Hetika dan Yeni Priatna Sari, "*Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Pada UMKM Di Kota Tegal*", *monex Jurnal Research Accounting Politeknik Tegal*. Hal 304.
- Hetika Yeni Priatna Sari, "*Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Pada UMKM Di kota Tegal*", *Jurnal MONEX Volume 8 Nomor. 1 Januari (2019)*. hal 303
- Irwan Dan Basu Swasta, "*Faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual*". Tahun (2009). Hal 202
- Karyati, Karmini "*Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah Kelompok Makanan, Minuman, Dan Tembakau Di Kota Tarakan*" Fakultas

- Kehutanan, Universitas Mulawarman, Jurnal Riset Pembangunan. Volume 2. Nomor 2. Tahun (2020).
- Kristianti Apriyadi, “*Pengaruh Modal Kerja Dan penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Otomotif Yang Tercata Di Bursa Efek Indonesia Periode (2013-2017)*”. Hal. 65
- Kuswadi “Pengertian Laba”. Tahun (2005)
- L.M.Samryn.”Pengertian Harga Pokok Produksi”. Tahun 2012 Hal 45
- Mahardika Fidya Puji “*Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Usaha Mikro Dengan Menggunakan Metode Activity Based Costing*”. (2021). Jurnal EKOMEN Program Studi Manajemen, Universitas Sintuwu Marsono
- Moleong. Lexy J “*Metodelogi Penelitian Kualitatif*”. Bandung : Remaja Rosdakarya, (2005). Hal 4.
- Mulyadi.”Metode Perhitungan Harga Pokok Produksi”. Tahun 2012 Hal 65
- Mulyadi.”Pengertian *Full Costing*”. Tahun 2012
- Mursyidi.”Pengertian Biaya” Tahun 2008
- Mur .Wawancara”. Pasuruan14 Desember 2022
- Nida dan Nuraida.”Perhitungan Harga Pokok Produksi”. Tahun 2013
- Permana dan Lestari “*Harga jual*”. Jurnal. Tahun (2018). Hal 158
- Prasetyo Iwan ,Dkk (2021) “Penerapan Startegi Penentuan Harga Jual Dalam Menunjang Kesuksesan Usaha UMKM Aneka Snack”. Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat (2021)
- Prof. Dr. Sugiyono, “*Metode Penelitian*”.Hal 247-252
- Purnama Dian,”*Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode Cost Plus Pricing Dengan Pendekatan Full Costing Pada PT. Prima Istiqomah Sejahtera Di Makassar*” (2017). Skripsi Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
- Raharjaputra.”Pengertian Biaya” Tahun 2009
- Robert Pius Pardede dan Anis Khaerunnisa“*Analisis Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Tahu*” (2021). Program Studi Akuntansi. Fakultas Bisnis Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan Bogor
- Rudianto “*Pengertian Harga Jual*”. Tahun (2013). Hal 102
- Santana K Septiawan., kedua (Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia, (2010).

Sari Dewi Intan, Dkk “*Pengaruh Produksi Dan Laba Yang Diinginkan Terhadap Harga Jual Pada UMKM Dua Putri Beton*. Universitas Maarif Hasyim Latif Sidoarjo Fakultas Ekonomi dan Bisnis Tahun (2020).

Sari Meryana Isti Karna, Dkk “*Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Membandingkan Metode Yang Telah Diterapkan Perusahaan Dan Metode Full Costing Untuk Menentukan Harga Jual Pada Usaha Kecil Dan Menengah Pada Pabrik Usaha Tahu Kuring*” (2021) Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia

Soemarso “*Definisi Laba*”. Tahun 2010.

Supriyono, (2000) “*Faktor Eksternal Yg Mempengaruhi Kehidupan Dan Perkembangan Usaha*”. Hal 2

Suryana “*Kewirausahaan*”. Jakarta Salemba empat Hal.212-213 Tahun 2017

Suyitno, “*Analisis Data dalam Rancangan Penelitian Kualitatif*”. Akademika, Vol. 18 No.1 hal. 51 (februari 2020)

Tum. Wawancara”. Pasuruan 10 Desember 2022

Wardani Rahmawati Sri “*Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Produk Pada UD Mitra Mandiri Mojokerto*”. (2021) Program Studi Akuntansi. STIE Mahardika, Surabaya.

Widi Winarso, Dkk “*Analisis Startegi Penetapan Harga Produk Usaha Kecil Dan Menengah Terhadap Volume Penjualan Pada Pedagang Bakso di Bekasi Utara*”. (2018) jurnal Online Nasional Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta. Vol. 2 No. 1

Yulinda, “*Analisis Penentuan Harga Jual Produk Dalam Upaya Peningkatan Perolehan Laba Bersih Pada PT. Mestika Mandiri Medan*” (2019). Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.

Yulinda. “*Analisis Penentuan Harga Jual Produk Dalam Upaya Peningkatan Perolehan Laba Bersih Pada PT. Mestika Mandiri Medan*” Skripsi Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara Medan (2019). Hal. 2

Internet:

Diakses. <http://eprints.kwikkiangie.ac.id> . 24 Oktober 2022

Diakses. <https://repository.usd.ac.id> . 06 November 2022

Diakses. “<https://www.harmony.co.id/blog/bagaimana-cara-menentukan-harga-jual-sebuah-produk>”. 14 September 2022.

Diakses. <https://jagokata.com/artikata/penentuan.html#:~:text=%5Bpenentuan%5D%20Arti%20penentuan%20di%20KBBI,penentuan%20jumlah%20anggaran>. 27 Desember 2022

Diakses. <https://www.jurnal.id/id/blog/pengertian-dan-jenis-laba/>. 14 September 2022



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Matrik Penelitian

JUDUL	VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODELOGI PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN
Analisis Penentuan Harga Jual Dan Laba Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Pepes Ibu Lestari Di Beji Pasuruan	a. Harga Jual	a. Menentukan harga jual b. Tujuan menentukan harga jual c. Strategi menentukan harga jual	a. Pemilik Usaha Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan b. Referensi: <ul style="list-style-type: none"> - Buku - Jurnal - E-book - Artikel - Penelitian terdahulu - Website/int ernet 	a. Jenis penelitian: Kualitatif <ul style="list-style-type: none"> - Jenis penelitian: studi kasus deskriptif b. Teknik pengumpulan data: <ul style="list-style-type: none"> - Observasi - Interview (wawancara) - Dokumentasi c. Analisis data: <ul style="list-style-type: none"> - Verifikasi data - Penyajian data - Reduksi data d. Keabsahan data: Triangulasi sumber	1. Apakah UMKM Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan sudah melakukan penetapan harga pokok produksi? 2. Bagaimana perbedaan antara tingkat penetapan harga jual yang telah ditetapkan selama ini dengan penetapan harga jual yang diperoleh dari penetapan harga pokok produksi?
	a. Laba	a. Mencari tau laba yg di dapat setelah penentuan harga jual			

PEDOMAN PENELITIAN

A. Pedoman Observasi

1. Untuk mengetahui lokasi strategis Usaha Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan

B. Pedoman Wawancara

- a. Wawancara dengan Ibu Lestari selaku pemilik Usaha
 1. Bagaimana sejarah berdirinya Usaha Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan?
 2. Apa Visi dan Misi Usaha Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan?
 3. Apakah cara menentukan harga jual Pepes selama ini sudah baik dan benar?
 4. Apakah cara menentukan Laba pada usaha Pepes selama ini sudah baik dan benar?
- b. Wawancara dengan Ibu Mur selaku pelanggan Pepes
 1. Menurut Ibu Mur apakah harga pepes yang di jual Ibu Lestari ini terlalu mahal atau terlalu murah?
 2. Menurut Ibu Mur apakah kualitas rasa Pepes Ibu Lestari ini sesuai dengan harga yang dijual di pasaran?
 3. Ibu beli Pepes selalu banyak seperti ini di jual di mana saja?
- c. Wawancara dengan Ibu Tum selaku pelanggan Pepes
 1. Menurut Ibu Mur apakah harga pepes yang di jual Ibu Lestari ini terlalu mahal atau terlalu murah?

2. Menurut Ibu Mur apakah kualitas rasa Pepes Ibu Lestari ini sesuai dengan harga yang sudah di tentukan?
3. Ibu beli Pepes selalu banyak seperti ini di jual di mana saja



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136
Telp. (0331) 487550 Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id
Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>



Nomor : B- 674/Un.22/7.a/PP.00.9/06/2023
Lampiran : -
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

08 Juni 2023

Kepada Yth.
Pemilik Usaha Pepes Ibu Lestari
Jl. Hasan Munadi Gunung Gangsir, Kec. Beji, Kab. Pasuruan
Jawa timur, 67154

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Emi Ilmiah Hikmah
NIM : E20193008
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Akuntansi Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai " Analisis penentuan harga jual dan laba pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Pepes Ibu Lestari di Beji, Pasuruan ".

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,


Nurul Widyawati Islami Rahayu





UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Emi Ilmiah Hikmah
NIM : E20193008
Semester : VIII (Delapan)
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi/Jurusan : Akuntansi Syariah
Instansi : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember



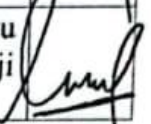
Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul Analisis Penentuan Harga Jual dan Laba Pada Usaha "Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan" adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Jember, 16 Juni 2023
Saya yang menyatakan



Emi Ilmiah Hikmah
NIM. E20193008

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No.	Tanggal	Uraian Penelitian	Paraf
1	10 Desember 2022	Wawancara dengan Ibu Lestari selaku pemilik usaha Pepes di Beji Pasuruan	
2	14 Desember 2022	Wawancara dengan Ibu Mur selaku pelanggan Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan	
3	14 Desember 2022	Wawancara dengan Ibu Tum selaku pelanggan Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan	

Yang menyatakan
Pemilik Usaha.



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Lestari

Jabatan : Pemilik Usaha Pepes

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswi yang beridentitas :

Nama : Emi Ilmiah Hikmah

NIM : E20193008

Semester : VIII (Delapan)

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Prodi/Jurusan : Akuntansi Syariah

Instansi : UIN KH. Achmad Siddiq Jember

Telah selesai melakukan penelitian pada Usaha Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul “Analisis Penentuan Harga Jual dan Laba Pada Usaha Pepes Ibu Lestari di Beji Pasuruan”.

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk digunakan seperlunya.

Jember, 6 Maret 2023
Pemilik Usaha.

Ibu Lestari.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>

SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Emi Ilmiah Hikmah
NIM : E20193008
Semester : IX

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 4 Agustus 2023
Koordinator Prodi. Akuntansi Syariah

Dr. Nur Ika Mauliyah, M.AK
Nip. 198803012018012001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Nomor : B-102.AKS/Un.22/7.d/PP.00.9/6/2023

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Emi ilmiah hikmah
NIM : E20193008
Program Studi : Akuntansi Syariah
Judul : Analisis penentuan harga jual dan laba pada usaha pepes ibu lestari di Beji pasuruan

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 30%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 2 Agustus 2023

An. Dekan
Kepala Bagian Akademik
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



[Signature]
Syahrul Mulyadi



FOTO



Gambar Ibu Lestari Pemilik Usaha Pepes



Gambar Pak Ghozali Suami Dari Pemilik Usaha Pepes



Gambar Ibu Mur Pelanggan Pepes Ibu Lestari



Gambar Ibu Tum Pelanggan Pepes Ibu Lestari



Gambar Pembuatan Pepes Benggol Pencit



Gambar Bumbu Pembuatan Pepes Tongkol



Gambar Ikan Pindang Untuk Pepes Pindang

UNIVERS
KIAI HAJI
JEMBER
EGERI
SIDDIQ

BIODATA PENULIS



Nama : Emi Ilmiah Hikmah
NIM : E20193008
Tempat,Tanggal Lahir : Pasuruan, 12 September 2000
Alamat : Kepuhrejo Rt 003 Rw 013 Gunung Gangsir
Beji Pasuruan
No.Hp : 085855728133
Program Studi : Akuntansi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

RIWAYAT PENDIDIKAN :

1. SD : SDN Gunung Gangsir II (2010-2015)
2. SMP : Mts Hasan Munadi Banggle (2015-2017)
3. SMA : MAN 1 Pasuruan (2017-2019)
4. Perguruan Tinggi : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember (2019-2023)