

# Makulada de Jesus

*by* UNITRI Press

---

**Submission date:** 24-Sep-2022 10:42AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1895472323

**File name:** Makulada\_de\_Jesus.docx (39.49K)

**Word count:** 1105

**Character count:** 7171

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

**SKRIPSI**



**MAKULADA DE JESUS  
2016110115**

### **ABSTRAK**

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

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

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

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

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

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

Harga pokok merupakan faktor krusial dalam dunia bisnis. Kekeliruan dalam penentuan harga pokok dapat membuat harga jual menjadi tidak akurat yaitu akan menjadi terlalu mahal ataupun sebaliknya. Ini bisa berdampak kurang baik terhadap restoran, karena jika harganya terlalu mahal maka permintaan konsumen juga akan menurun lalu hal tersebut membuat restoran sulit berkompetisi dengan restoran lain. Begitu pula sebaliknya jika harga jual terlalu rendah ,maka permintaan meningkat tetapi karena faktor biaya produksi tinggi serta penjualan berharga rendah tentu saja restoran akan merugi. Penetapan harga jual yang benar merupakan besarnya beban biaya produksi dijumlah dengan *mark-up* restoran mau. Kalkulasi *mark-up* yang benar berdasarkan beban non produksi dan keuntungan yang perusahaan inginkan bisa dilihat lewat persentase yang ditampilkan. Metode terhadap penentuan harga jual populer dengan sebutan sebagai *cost plus pricing*. Metode sederhana tersebut mampu menunjang kelangsungan restoran sebab ia bisa menutupi semua beban biaya produksi dan mendapatkan keuntungan yang diinginkan perusahaan.

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

Guna menguasai segmen pasar, restoran harus membuat kebijakan harga, sebab konsumen pasti menuntut untuk mendapatkan pelayanan yang memuaskan serta berkualitas dan juga tidak lupa mendapatkan harga beli yang murah dibandingkan dengan tempat lain. Hal tersebut membuat restoran harus secara tepat dalam hal menetapkan harga jual yang bersaing agar dapat bertahan dalam hiruk pikuk persaingan dunia F&B. Persaingan dunia F&B di Kota Malang yang dikenal sebagai kota pelajar, tidak heran jika harga makanan di Kota Malang pun tergolong murah dan berkualitas. Di Kota Malang memiliki ribuan tempat makan, baik itu restoran, kafe, atau tempat makan rumahan. Restoran Dapoer Cobek merupakan Restoran yang segmentasinya di bidang kuliner yang memiliki keunikan yaitu konsumen dapat mengambil makanan sendiri, mulai dari nasi sampai dengan lauk dan lalapan, serta berbagai macam sambal, yaitu sambal bawang, sambal tomat, dan sambal matah. Restoran Dapoer Cobek didukung dengan tenaga-tenaga profesional di bidangnya.

Penetapan harga jual tidak lepas dari permasalahan, yaitu harga jual yang terlalu tinggi membuat restoran kalah dalam persaingan di persaingan pasar. Dalam artian hal tersebut membuat daya beli konsumen menjadi turun dan berdampak pada laba yang diterima restoran. Oleh sebab itu, SDM serta manajemen yang berkualitas dibutuhkan dalam

penetapan beban biaya produksi serta yang lainnya tidak lupa juga penetapan harga jual yang dapat bersaing. Tentu saja jika semua itu tercapai maka cita-cita perusahaan yaitu laba yang tinggi dapat terwujud.

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

## **1.2.Perumusan Masalah**

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

Bagaimana penetapan harga jual produk pada Restoran Dapoer Cobek?

## **1.3.Tujuan Penelitian**

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

## **1.4.Manfaat Penelitian**

Manfaatnya dilakukan studi ini ialah sebagai berikut :

1. Bagi Restoran penelitian ini bisa menjadi acuan serta pertimbangan terhadap manajemen dan metode strategi dalam hal peningkatan mutu restoran di tengah persaingan dunia kuliner di kota Malang yang sangat masif serta dapat meningkatkan ketertarikan konsumen terhadap produknya.

2. Bagi ilmu pengetahuan bisa sebagai bahan atau sumber referensi untuk menambah wawasan dalam pengetahuan manajemen serta strategi dalam dunia kuliner.
3. Bagi peneliti mampu menambah wawasan dalam penetapan harga serta pengetahuan terhadap keadaan pasar secara real di persaingan dunia F&B untuk dapat meningkatkan laba.

### **1.5. Ruang/Lingkup Penelitian**

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



# Makulada de Jesus

---

## ORIGINALITY REPORT

---

2%

SIMILARITY INDEX

2%

INTERNET SOURCES

1%

PUBLICATIONS

1%

STUDENT PAPERS

---

## PRIMARY SOURCES

---

1

[adoc.pub](#)

Internet Source

1%

---

2

[www.scribd.com](#)

Internet Source

1%

---

Exclude quotes  On

Exclude matches  Off

Exclude bibliography  On

# Makulada de Jesus

---

PAGE 1

---

PAGE 2

---

PAGE 3

---

PAGE 4

---

PAGE 5

---

PAGE 6

---

PAGE 7

---