

**ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI UNTUK  
MENENTUKAN HARGA JUAL FOTOKOPI DAN ALAT TULIS  
PADA USAHA PERCETAKAN  
(STUDI KASUS PADA FOTOKOPI AMIN UJUNGRUSI)**



**TUGAS AKHIR**

**OLEH :  
YUNITA DWIYANTI  
NIM 18031143**

**PROGRAM STUDI DIII AKUNTANSI  
POLITEKNIK HARAPAN BERSAMA  
2021**

## LEMBAR PERSETUJUAN

Tugas Akhir yang berjudul :

**ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI UNTUK  
MENENTUKAN HARGA JUAL FOTOKOPI DAN ALAT TULIS PADA  
USAHA PERCETAKAN (STUDI KASUS PADA FOTOKOPI AMIN  
UJUNGRUSI)**

Oleh mahasiswa :

Nama : Yunita Dwiyanti

NIM : 18031143

Telah diperiksa dan dikoreksi dengan baik dan cermat, karena itu pembimbing  
menyetujui mahasiswa untuk menempuh ujian Tugas akhir.

Tegal, Juli 2021

Pembimbing I



Ida Farida SE.M.Si

NIPY : 09.011.063

Pembimbing II



Ananto Setiawan,SE,AK

NIPY : DSAK147

## LEMBAR PENGESAHAN

Tugas Akhir yang berjudul :

**ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI UNTUK  
MENENTUKAN HARGA JUAL FOTOKOPI DAN ALAT TULIS PADA  
USAHA PERCETAKAN (STUDI KASUS PADA FOTOKOPI AMIN  
UJUNGRUSI)**

Oleh

Nama : Yunita Dwiyanti

NIM : 18031143

Program studi : Akuntansi

Jenjang : Diploma III

Dinyatakan lulus setelah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas akhir  
Program Studi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal.

Tegal, Juli 2021

1. Ida Farida SE.M.Si  
Pembimbing I

:



2. Anita Karunia,SE.M.Si  
Penguji I

:



3. Dewi Kartika,SE.M.Ak  
Penguji II

:



Mengetahui  
Ketua Program Studi



Yeni Priatna Sari,SE,M,Si,Ak,CA  
NIPY. 009.011.062

## HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TA

Dengan ini saya menyatakan bahwa karya tulis dalam bentuk Tugas Akhir ini yang berjudul “**ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI UNTUK MENENTUKAN HARGA JUAL FOTOKOPI DAN ALAT TULIS PADA USAHA PERCETAKAN (STUDI KASUS PADA FOTOKOPI AMIN UJUNGRUSI)**”.beserta isinya adalah benar-benar karya saya sendiri. Dalam penulisan Tugas Akhir ini saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan sebagaimana mestinya.

Demikian pernyataan ini untuk dapat dijadikan pedoman bagi yang berkepentingan, dan saya siap menanggung resiko atau sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila di kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran atas etika keilmuan dalam karya tulis saya ini, atau adanya klaim terhadap keaslian karya tulis saya ini.

Tegal, Juli 2021

Yang membuat pernyataan,



Yunita Dwiyanti

NIM : 18031143

## HALAMAN LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai Mahasiswa Program Studi D-III Akuntansi Politeknik Harapan Bersama,  
saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Yunita Dwiyanti

NIM : 18031143

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Harapan Bersama **Hak Bebas Royalti Non Eksklusif** (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul “**ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI UNTUK MENENTUKAN HARGA JUAL FOTOKOPI DAN ALAT TULIS PADA USAHA PERCETAKAN(STUDI KASUS PADA FOTOKOPI AMIN UJUNGRUSI)**”.

Dengan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif ini Politeknik Harapan Bersama Tegal berhak menyimpan, mengalih media formatnya, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan karya ilmiah saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tegal, Juli 2021

Yang membuat pernyataan,



Yunita Dwiyanti

NIM : 18031143

## HALAMAN MOTTO

- ❖ Wahai orang- orang yang beriman mintalah pertolongan (Kepada Allah) dengan sabar dan shalat, sesungguhnya Allah bersama orang-orang yang sabar. (Qs.Albaqarah:153).
- ❖ Sesungguhnya Allah tidak merubah nasib suatu kaum sehingga mereka merubahnya sendiri (Qs. Ra'du:11)
- ❖ “Gantungkanlah cita-cita mu setinggi langit! Bermimpilah setinggi langit. Jika engkau jatuh, engkau akan jatuh diantara bintang-bintang.”(Soekarno)

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan Kerendahan Hati ku ucapkan rasa syukurku kepada Allah Swt, yang hanya kepada-nya aku bergantung. dan atas segala rahmat-nya. Tugas Akhir ini saya persembahkan kepada :

- 1) Kedua orangtuaku Ayahanda tercinta Herdi Ratmono (Alm) dan Ibundaku Romanti. Terimakasih atas semua cinta dan kasih sayangmu serta perjuanganmu yang tak terhingga, engkaulah semangat, pembimbing dan motivasi terbesarku, karnamu aku bisa jadi anak yang kuat dan belajar sesabar ini sampai sekarang, memberi nasehat terhebat dalam hidupku. Terimakasih Bapak, Mama, semoga Allah selalu memuliakanmu dikehidupan mu ini,,Aamiin Yaa Allah..
- 2) Kakaku Mba Herdiana Yuniarti terimakasih atas motivasinya dan bantuannya dalam perjalanan kuliahku kalian adalah saudaraku yang ku sayangi.
- 3) Adikku satu-satunya Wanda Herdiman, terimakasih atas bantuannya. Semoga kamu menjadi adik yang ku banggakan.
- 4) Bapak Ibu Dosen Program Studi Akuntansi terimakasih semuanya atas ilmu yang diberikan dengan tulus hati dan motivasinya juga bantuannya sehingga tugas akhir ini bisa terselesaikan.
- 5) Teman-teman seperjuanganku D3 Akuntansi Angkatan 2021 yang sudah memberikan motivasi semangat satu sama lain, senyum dan tawa lebar, semoga kebersamaan kita tidak akan terpecah dan selalu dikenang.

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan syukur kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan berkah, rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul “Analisis Penentuan Harga Pokok Penjualan Jasa Dan Alat Tulis Pada Usaha Percetakan (Studi Kasus Pada Fotokopi Amin Ujungrusi).”

Tugas akhir ini diajukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama.

Penulis menyadari akan keterbatasan dan kemampuan yang dimiliki, dalam penyusunan Tugas Akhir ini banyak mendapatkan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini saya ingin menyampaikan rasa yang tak terhingga Kepada Yang Terhormat :

1. Bapak Nizar Suhendra,S.E.,M.PP selaku Direktur Politeknik Harapan Bersama.
2. Ibu Yeni Priatna Sari,SE,M.Si,Ak,CA selaku Ka.Prodi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama.
3. Ibu Ida Farida, SE, M.Si, sebagai Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan, bimbingan, dan petunjuk hingga terselesaikannya penyusunan Tugas Akhir ini.
4. Bapak Ananto Setiawan, SE, Ak selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan bantuan dan bimbingan hingga terselesaikan nya penyusunan Tugas Akhir ini.
5. Seluruh karyawan Toko Fotocopy AMIN Ujungrusi yang telah memberikan bantuan selama melaksanakan penelitian.
6. Kedua orang tua saya dan adik-adik saya yang telah memberikan banyak dukungan yang luar biasa setiap harinya dalam bentuk doa maupun materi dalam penyusunan membantu menyusun susunan Tugas Akhir ini dan studi yang saya tempuh.

7. Teman-teman penulis baik di kampus maupun di luar kampus yang telah mendukung, mendoakan, dan memberi semangat penulis.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini jauh dari sempurna, masih banyak kekurangan dan kelemahan disana-sini. Oleh karena itu, penulis memohon maaf atas segala kekurangan dan kelemahan yang ada. Akhirnya, penulis sangat berharap Tugas Akhir ini bermanfaat bagi para pembaca serta pemerhati masalah akuntansi pada umumnya.

Tegal,       , Juli 2021

Yunita Dwiyanti  
Nim. 18031143

## ABSTRAK

**Yunita Dwiyantri.2021.” Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Fotokopi Dan Alat Tulis Pada Usaha Percetakan (Studi Kasus Pada Fotokopi Amin Ujungrusi)”**. Program Studi : Diploma Akuntansi, Politeknik Harapan Bersama. Pembimbing I: Ida Farida, S.E., M.Si. Pembimbing II : Ananto Setiawan, S.E., AK.

Harga jual yang dimaksud adalah nilai akhir barang yang merupakan penjumlahan dari biaya-biaya produksi dan biaya lain untuk memproduksi suatu barang ditambah dengan sejumlah keuntungan yang diinginkan. Metode penentuan harga dibagi menjadi 3 pendekatan yaitu: Metode penetapan harga berdasarkan biaya plus, biaya penetapan harga markup, penentuan harga BEP. Metode harga berdasarkan harga pesaing atau kompetitor. Penetapan harga berdasarkan permintaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang Penentuan harga jual jasa dan penentuan harga alat tulis kantor (ATK). Metode yang digunakan adalah observasi, wawancara, studi kepustakaan, dokumentasi. Alat analisis yang digunakan adalah analisis Kualitatif Deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian dan analisis tentang penentuan penetapan harga pokok penjualan jasa dan ATK pada Toko Fotokopi AMIN Ujungrusi maka dapat disimpulkan bahwa penentuan harga jual jasa fotokopi dan atk menggunakan sistem penetapan harga jual *Mark Up* dengan rumus :  $\text{Harga Beli} + \text{Mark Up (Keuntungan)} = \text{Harga jual}$ .

**Kata Kunci :** Harga Pokok Penjualan Jasa, Metode Harga, Harga Jual.

## **ABSTRACT**

**Dwiyanti, Yunita.** 2021. *"Analysis of Determination of Cost of production Determination to Determine The Selling Price of Photocopies and Stationery in the Printing Business (Case Study on Fotokopi Amin Ujungrusi)". Study Program : Diploma in Accounting Associate Degree, Politeknik Harapan Bersama. Advisor I: Ida Farida, S.E., M.Si. Co Advisor: Ananto Setiawan, S.E., AK.*

*The selling price in question is the final value of the goods which is the sum of the production costs and other costs to produce an item plus a number of desired profits. The method of determining the price is divided into 3 approaches, namely : Cost plus pricing method, markup pricing cost, BEP pricing, Price method based on competitor's or competitor's price, Pricing based on demand. The purpose of this study was to find out about the determination of the selling price of services and the determination of the price of office stationery (ATK). The method used is observation, interviews, literature study, documentation. The analytical tool used is descriptive qualitative analysis. Based on the results of research and analysis on determining the cost of selling services and ATK at the AMIN Ujungrusi Photocopy Shop, it can be concluded that the determination of the selling price for photocopying and stationery services uses a Markup selling price fixing system with the formula:  $\text{Purchase Price} + \text{MarkUp (Profit)} = \text{Price sell}$ .*

**Key words:** Cost of Goods Sold Services, Price Method, Selling Price.

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TA .....	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI .....	v
HALAMAN MOTTO .....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
ABSTRAK .....	ix
ABTRACT .....	x
DAFTAR ISI .....	xi
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1,1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	2
1.3 Tujuan Penelitian .....	3
1.4 Manfaat Penelitian .....	3
1.5 Batasan Masalah .....	3
1.6 Kerangka Berpikir .....	3
1.7 Sistematika Penulisan .....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	7
2.1 Pengeertian Akuntansi Biaya .....	7
2.2 Penggolongan Biaya .....	8
2.3 Teknik Pemisahan Biaya .....	11
2.4 Metode Penentuan Biaya .....	12
2.5 Pengertian Harga .....	12
2.6 Penentuan Harga Jual .....	13

2.7 Manfaat Biaya Penuh Dalam Keputusan Penentuan Harga Jual	14
2.8 Metode Penentuan Harga Jual .....	14
2.9 Tujuan Penetapan Harga .....	16
2.10 Penelitian Terdahulu .....	16
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>21</b>
3.1 Lokasi Penelitian .....	21
3.2 Waktu Penelitian .....	21
3.3 Jenis Data .....	21
3.4.1 Data Kualitatif .....	21
3.4.2 Data Kuantitatif .....	21
3.4 Sumber Data .....	21
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	22
3.6.1 Observasi .....	22
3.6.2 Wawancara .....	22
3.6.3 Studi Pustaka .....	22
3.6.4 Dokumentasi .....	23
3.6 Metode Analisis Data .....	24
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>25</b>
4.1 Hasil Penelitian .....	25
4.1.1 Analisis Penentuan Harga Jasa Fotocopy .....	25
4.1.2 Penetapan Harga Rental .....	31
4.1.3 Penetapan Harga Berdasarkan Pesaing .....	33
4.2 Pembahasan .....	37
4.2.1 Hasil Perhitungan Harga Penjualan jasa Fotokopi `	37
4.2.2 Hasil Analisis Penentuan Harga Jasa Rental	39
4.2.3 Hasil Analisis Penentuan Harga ATK .....	39
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>40</b>
5.1 Kesimpulan .....	40
5.2 Saran .....	40
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>41</b>

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 2.10 Peneliti Terdahulu .....	19
Tabel 4.1.1.1 Investasi Mesin .....	25
Tabel 4.1.1.2 Biaya Kertas .....	25
Tabel 4.1.1.3 Biaya Listrik .....	26
Tabel 4.1.1.4 Biaya Sewa Gedung .....	27
Tabel 4.1.1.5 Rekapitulasi Bulanan .....	28
Tabel 4.1.1.6 Penentuan Harga Jual Mesin .....	30
Tabel 4.1.1.7 Penentuan Pengembalian Investasi Mesin .....	31
Tabel 4.1.2 Perhitungan Jasa Rental .....	32
Tabel 4.1.3 Daftar Harga Alat Tulis .....	33

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Percetakan dan Fotokopi AMIN adalah usaha perorangan yang merupakan salah satu tempat perbelanjaan alat-alat tulis dan kantor, melayani jasa fotokopi, rental dan percetakan yang ikut meramaikan persaingan bisnis. Menjalankan suatu usaha tidak akan lepas dari penetapan harga, karena penentuan harga sudah menjadi bagian didalam pelaksanaan perekonomian khususnya dalam dunia usaha, sehingga menjadi hal yang mau tidak mau harus dilakukan dalam menjalankan sebuah usaha.

Harga jual merupakan besarnya harga yang akan ditetapkan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah dengan biaya non produksi dan laba yang diharapkan. (Mulyadi,2010)<sup>[1]</sup> Penentuan harga jual merupakan hal penting bagi sektor usaha yang sudah berpengalaman, penetapan harga jual mungkin bukan hal yang sulit, namun bagi pelaku usaha yang belum lama menekuni dunia usaha penentuan harga jual merupakan hal yang menyulitkan. Penentuan harga jual akan berpengaruh pada keputusan pembelian konsumen. Apabila penentuan harga jual terlalu tinggi maka konsumen tidak akan membeli barang yang ditawarkan, namun jika penetapan harga jual terlalu rendah maka pemilik usaha akan kesulitan untuk mencari keuntungan. Oleh karena itu, penentuan harga jual merupakan salah satu faktor penting bagi pemilik usaha.

Seperti usaha pada umumnya, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki tujuan untuk mencari keuntungan. Sehingga penentuan harga jual merupakan hal penting dan menentukan keberlangsungan usaha. Penetapan harga jual merupakan salah satu komponen dalam strategi pemasaran produk dimana dalam menentukan harga jual perusahaan harus mempertimbangkan beberapa hal yaitu kalkulasi biaya. Pada sektor usaha yang bergerak di bidang produksi, biaya produksi atau harga pokok produksi merupakan komponen yang

berpengaruh pada penentuan harga jual. Penentuan harga pokok penjualan harus tepat dan akurat agar menunjukkan harga pokok penjualan yang sesungguhnya.

Harga jual produk atau jasa merupakan salah satu kunci untuk mencapai profit yang diinginkan oleh entitas, sekalipun menjadi kunci penentu apakah entitas bisnis dapat menguasai target pasar atau tidak. Hal ini disebabkan karena adanya harga jual produk atau jasa yang terlalu tinggi akan menyebabkan konsumen menjahui produk atau jasa yang ditawarkan oleh entitas bisnis. Untuk mengendalikan harga jual, perlu dilakukan pengendalian secara lebih cermat atas biaya-biaya dan investasi yang terjadi dalam entitas bisnis tersebut.

Usaha jasa fotokopi merupakan jasa yang terhitung cukup banyak berkembang di Kabupaten Tegal. Usaha jenis ini merupakan salah satu usaha yang sederhana tetapi memiliki perputaran bisnis yang cukup cepat, didalam rutinitas operasionalnya membutuhkan jumlah investasi yang tidak sedikit. Disebabkan kondisi bisnis ini, maka ketepatan manajerial sangat dibutuhkan guna menjalankan roda bisnis, karena pada umumnya penanganan manajerial untuk usaha ini masih tradisional, khususnya dalam hal pencapaian harga jual jasa yang masih berbasis pada keadaan pasar, dalam arti harga jual jasa akan disesuaikan dengan kondisi pasar yang ada. Usaha fotokopi merupakan salah satu entitas bisnis yang dapat dikatakan masih memiliki manajerial yang pada umumnya terjadi pada usaha fotokopi lainnya. Khususnya pada penetapan harga jual jasa.

Namun pada kenyataannya dan berdasarkan penelitian sementara, Fotokopi dan Percetakan AMIN Ujungrusi mendapatkan kesulitan dalam penetapan harga jual. Berdasarkan latar belakang ini, maka penulis melakukan kajian terkait dengan masalah metode bagaimana penentuan harga pokok penjualan jasa dan alat tulis pada usaha percetakan, Studi Kasus pada Fotokopi Amin Ujungrusi.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang ini, maka bagaimana Penentuan Harga Pokok Penjualan Jasa Dan Alat Tulis Pada Usaha Percetakan (Studi Kasus Pada Fotokopi Amin Ujungrusi)?.

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui harga pokok penjualan jasa fotokopi dan penetapan harga jual alat tulis kantor (ATK).

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat Penelitian yaitu :

1. Bagi Peneliti

Manfaat bagi peneliti yaitu dapat menerapkan ilmu yang telah didapat dibangku kuliah, dan dapat mengembangkan cakrawala berfikir dalam hubungannya dengan kalangan industri secara langsung maupun konsumen.

2. Bagi Toko Fotokopi AMIN Ujungrusi

Manfaat bagi toko Fotokopi yaitu dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan pengambilan keputusan dan sebagai masukan untuk perhitungan harga jual jasa fotokopi dimasa yang akan datang

3. Bagi Politeknik Harapan Bersama

Manfaat bagi Politeknik Harapan Bersama yang didapat adalah untuk menambah kepustakaan sebagai salah satu sarana memperkaya ilmu pengetahuan pembaca khususnya mahasiswa/mahasiswi Politeknik Harapan Bersama.

### **1.5 Batasan Masalah**

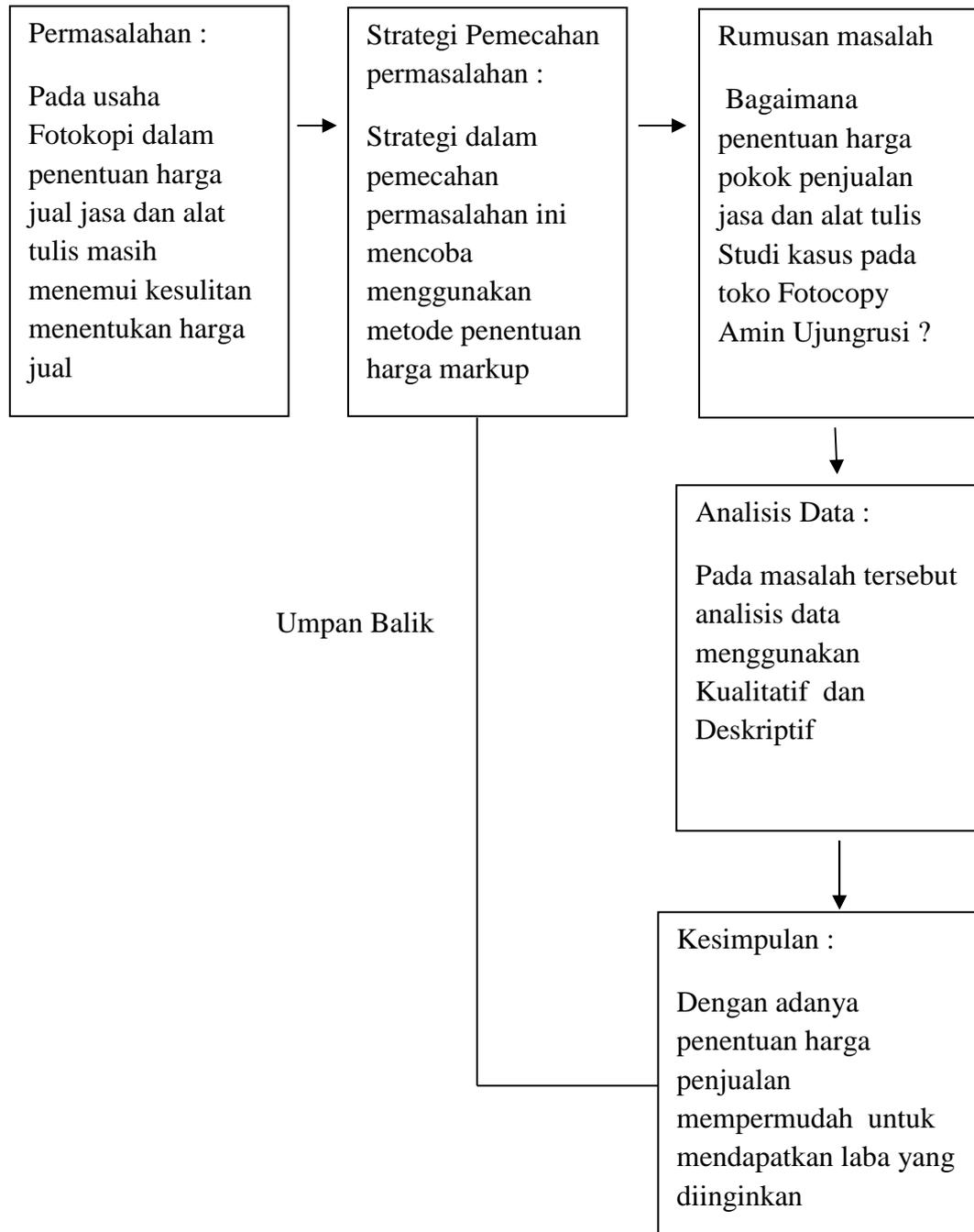
Penelitian ini hanya membahas tentang harga pokok penjualan jasa fotokopi dan alat tulis kantor/sekolah.

### **1.6 Kerangka Berpikir**

Kesuksesan dalam usaha ternyata tidak hanya dipengaruhi oleh harga yang relevan dan laba yang terlalu tinggi, akan tetapi dipengaruhi juga oleh kesejahteraan karyawan, hasil pekerjaan, keramahan karyawan dalam melayani konsumen/pembeli dan kepuasan konsumen. Hal ini dikarenakan dalam dunia kerja seseorang harus memiliki kecakapan pribadi dan kecakapan sosial dalam berinteraksi dengan lingkungan dan membangun hubungan baik dengan orang

lain. Seorang karyawan juga harus memiliki rasa semangat yang tinggi agar dapat merasakan pekerjaan dan kehidupannya lebih berarti. Berdasarkan penjelasan diatas penulis memberikan suatu model gambaran kerangka berpikir sebagai berikut :

Gambar 1.6 Kerangka Berpikir



## 1.7 Sistematika Penulisan

Dalam penulisan tugas akhir ini, untuk melihat dan mempermudah pembahasan Tugas Akhir, maka penulis akan uraikan sistematika penulisan agar mudah untuk dipahami dan memberikan gambaran secara umum kepada pembaca mengenai tugas akhir. Sistematika Penulisan Tugas Akhir adalah sebagai berikut :

### 1. Bagian Awal

Bagian awal berisi halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, halaman pernyataan keaslian Tugas Akhir (TA), halaman pernyataan persetujuan publikasi karya ilmiah untuk kepentingan akademis, halaman persembahan, halaman motto, kata pengantar, intisari/abstrak, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, dan lampiran. Bagian awal ini berguna untuk memberikan kemudahan kepada pembaca dalam mencari bagian-bagian penting secara cepat.

### 2. Bagian isi

Bagian ini terdiri dari lima bab yaitu

#### BAB I PENDAHULUAN

Pada bagian bab ini berisi menjelaskan latar belakang masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, kerangka berpikir dan sistematika penulisan.

#### BAB II Tinjauan Kepustakaan

Pada bab ini memuat teori-eori tentang pengertian Akuntansi Biaya, Penggolongan Biaya, Teknik Pemisahan Biaya, Metode Pemisahan Biaya, Pengertian Harga, Penentuan Harga Jual, Manfaat Biaya Penuh dalam keputusan penentuan harga jual dan Metode Penentuan Harga jual .

#### BAB III Metode Penelitian

Pada bab ini berisi tentang lokasi penelitian (tempat dan alamat penelitian), waktu penelitian, metode

pengumpulan data, jenis dan sumber data penelitian dan metode analisis data.

#### BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menjelaskan tentang hasil penelitian dan pembahasan hasil penelitian.

#### BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bagian ini penulis menyimpulkan hasil penelitian memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat membantu dalam mengambil kebijaksanaan di waktu yang akan datang .

#### DAFTAR PUSTAKA

Penulis mencantumkan sumbe-sumber jurnal yang berkaitan dengan judul penelitian, lampiran yang berisi data-data sebagai pendukung kelengkapan penelitian.

#### 3. Bagian Akhir

#### LAMPIRAN

Pada bagian ini berisi tentang dokumentasi.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Pengertian Akuntansi Biaya**

Akuntansi biaya merupakan bagian dari akuntansi manajemen dimana lebih menekankan pada proses penentuan biaya dan pengendalian biaya yang berhubungan dengan biaya untuk memproduksi. (Dunia & Wasilah, 2012)<sup>[2]</sup>

Akuntansi biaya adalah cabang dari akuntansi yang memberikan informasi keuangan, yang digunakan oleh pihak-pihak yang memberikan kepentingan dalam pengambilan keputusan ataupun pengolahan perusahaannya. Manfaat dari akuntansi biaya ialah untuk menyajikan informasi biaya untuk diperhitungkan harga pokok produksi, menyajikan informasi biaya untuk membantu manajemen dalam pengambilan suatu keputusan. (Firmansyah, 2014)<sup>[3]</sup>

Akuntansi biaya adalah proses, penggolongan, dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya. (Mulyadi, Pengertian Akuntansi Biaya, 2016)<sup>[4]</sup>

Akuntansi biaya adalah biaya yang digolongkan dengan berbagai macam cara, biaya dapat digolongkan menurut objek pengeluaran fungsi pokok dalam perusahaan hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai, hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, serta dasar jangka waktu manfaatnya. (Mulyadi, Pengertian Akuntansi Biaya, 2016)<sup>[4]</sup>

Dari beberapa pendapat para ahli tersebut maka dapat disimpulkan bahwa akuntansi biaya adalah suatu proses mencatat, menggolongkan, meringkas serta menyajikan informasi biaya kedalam bentuk laporan biaya. Akuntansi biaya menghasilkan suatu informasi untuk memenuhi berbagai macam tujuan penentuan biaya produksi atau jasa, pengendalian biaya dan pengambilan keputusan khusus dan untuk kepentingan umum. Tujuan Akuntansi Biaya Akuntansi biaya memberikan gambaran mengenai biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam memproduksi suatu produk.

Berikut tujuan akuntansi biaya ialah :

a. Penentuan Harga Pokok Produksi

Penentuan harga pokok produksi ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pihak luar perusahaan. Biaya yang dikumpulkan dan disajikan adalah biaya-biaya yang terjadi dimasa lalu.

b. Pengendalian Biaya

Bertugas untuk memantau apakah pengeluaran biaya yang sesungguhnya sesuai dengan biaya yang seharusnya, kemudian akuntansi biaya melakukan analisis terhadap penyimpangan biaya yang sesungguhnya dengan biaya yang seharusnya dan menyajikan informasi mengenai penyebab terjadinya selisih.

c. Pengambilan Keputusan Khusus

Akuntansi biaya untuk kepentingan khusus menyajikan harga biaya di masa yang akan datang informasi biaya ini tidak dicatat dalam catatan akuntansi biaya melainkan hasil dari suatu proses ramalan. Oleh karena itu informasi yang relevan dengan pengambilan keputusan khusus selalu berhubungan dengan informasi yang akan datang.

## 2.2 Penggolongan Biaya

Dalam akuntansi biaya, biaya diklasifikasikan dengan berbagai macam cara umumnya penggolongan biaya ini ditentukan atas tujuan dasar yang hendak dicapai, karena dalam akuntansi biaya dikenal konsep *different cost for different purpose*. Biaya dapat dgolongkan menurut objek pengeluaran, fungsi pokok dalam persahaan, hubungan biaya dengan sesuatu yang telah dibiayai perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan dan jangka waktu manfaatnya. (Mulyadi, Penggolongan Biaya , 2014)<sup>[5]</sup>

Beberapa jenis penggolongan biaya sebagai berikut :

1. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan. Dalam perusahaan manufaktur ada 3 fungsi pokok yaitu :

a. Biaya Produksi

Merupakan biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk yang siap untuk dijual, tujuannya adalah untuk menetapkan harga jual dan keputusan manajemen lainnya, serta digunakan untuk pelaporan eksternal.

b. Biaya Pemasaran

Merupakan biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contoh biaya iklan, gaji pegawai, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan bagian-bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran.

c. Biaya Administrasi Dan Umum

Biaya yang dikeluarkan untuk mengarahkan, mengendalikan dan untuk mengoperasikan perusahaan atau biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dengan pemasaran. Contohnya biaya fotocopy, biaya gaji bagian keuangan, biaya personalia akuntansi dan bagian hubungan masyarakat biaya pemeriksaan akuntansi dan lain lain.

2. Penggolongan biaya berdasarkan fungsi pokok perusahaan manufaktur pada industri manufaktur. Penentuan biaya produksi diuraikan berdasarkan pada unsur biaya dalam pembuatan produk sehingga biaya dikelompokkan atas :

a. Biaya Bahan Baku Langsung

Merupakan biaya yang pada umumnya ditelusuri langsung kedalam wujud produk. Penentuan biaya bahan baku langsung akan dapat dilihat pada setiap produk yang dihasilkan. Contohnya adalah produk mobil bahan langsung yang dapat ditelusuri pada produk adalah baja.

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya ini adalah biaya yang terjadi sehubungan dengan pengerjaan atau pembuatan produk dan pekerjaan yang dilakukan dapat ditelusuri langsung pada produk yang dihasilkan. Contohnya untuk menyelesaikan pembuatan produk pakaian harus ada tukang penjahit.

(Pontoh, 2013)<sup>[6]</sup> berpendapat bahwa dalam pencatatan akuntansi (akuntansi biaya) untuk biaya-biaya produk dalam perusahaan manufaktur pada dasarnya akan mencatat bagaimana perolehan dan penggunaan atas sumber daya bahan baku, tenaga kerja langsung dan overhead pabrik sebagai biaya produk yang akan dibebankan pada produk sebagai harga pokok produk. Dengan menggunakan sistem dari akuntansi biaya, maka laporan akuntansi akan memberikan informasi biaya yang dapat dianalisis lebih lanjut oleh akuntan dan pihak manajemen.

Dengan adanya analisis biaya, maka pihak manajemen akan mendapatkan informasi lebih lanjut mengenai biaya-biaya ini akan berperilaku, sehingga dengan adanya identifikasi atas perilaku biaya maka manajemen dapat memperoleh dasar pengambilan keputusan untuk penentuan kegiatan selanjutnya yang akan dituangkan didalam anggaran perusahaan serta melakukan penilaian atas kinerja kegiatan yang telah dilakukan,. Perilaku biaya dapat menentukan metode pembebanan biaya pada produk yang akan menjadi satu faktor yang akan menentukan bagaimana sebuah organisasi akan bertindak dalam rangka penguasaan mangsa pasar.

Perilaku biaya dapat dibagi menjadi 2 (dua) jenis yaitu :

a. Biaya Variable (*Variabel Cost*),

Adalah biaya yang mengalami perubahan secara keseluruhan dalam proposi tertentu karena adanya perubahan secara keseluruhan dalam proposi tertentu atas sebuah aktivitas kegiatan atau jumlah unit produk.

b. Biaya Tetap (*Fixed Cost*),

Adalah biaya yang tidak mengalami perubahan secara keseluruhan dalam sebuah periode waktu tertentu karena adanya perubahan secara keseluruhan dalam proposi tertentu sebuah aktivitas kegiatan akan jumlah unit produk.

Dapat disimpulkan bahwa perbedaan utama antara kedua jenis biaya ini adalah biaya variabel akan terkait erat dengan aktivitas kegiatan sedangkan biaya tetap akan terkait dengan periode waktu.

### 2.3 Teknik Pemisahan Biaya

(Barfield & Dkk, 2001)<sup>[7]</sup> mengemukakan bahwa, pemisahan atas biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel, dapat menggunakan beberapa metode pemisahan berikut ini.

#### 1. Metode Tertinggi-terendah (*High Low Methode*)

Metode ini didasarkan pada metode geometri yang memerlukan 2(dua) titik untuk menentukan arah garis lurus yang akan memiliki titik konstan (*intercept/constant*) dan titik kemiringan (*slope*). Metode ini memiliki rumus sebagai berikut :

$$\text{Biaya Variabel} = \frac{\text{Biaya Tertinggi} - \text{Biaya Terendah}}{\text{Aktivitas Tertinggi} - \text{Aktivitas Terendah}}$$

$$\text{Biaya Tetap} = \text{Total Biaya Tertinggi} - \text{Biaya Variabel}$$

#### 2. Metode Regresi (*Regression Methode*)

Jika dalam metode tertinggi terendah digunakan 2 (dua) titik utama untuk menentukan titik biaya variabel dan biaya tetap, maka dalam regresi, semua data yang terkait dengan total biaya dan aktivitas akan digunakan untuk menentukan biaya variabel dan biaya tetap. Persamaan yang digunakan dalam metode ini adalah sama seperti umumnya penggunaan rumus regresi yaitu :

$$\begin{aligned} \text{Total Biaya} &= \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel} \\ \text{Y} &= a + b \cdot X \end{aligned}$$

## 2.4 Metode Penentuan Biaya

(Kinnery & Raiborn, 2011)<sup>[8]</sup> Menyebutkan bahwa beberapa metode pembebanan biaya yang dikenal adalah metode pembebanan biaya penuh (*Full Costing Methode*) yang membebankan biaya pada produk berdasarkan biaya secara penuh atau biaya campuran (*Mixed Methode*) dan pembebanan biaya variabel (*Variabel Costing Methode*) yang membebankan biaya pada produk berdasarkan perilaku biaya variabel dan biaya hidup.

## 2.5 Pengertian Harga

Dalam pertukaran atau pengukur nilai suatu produk dalam pasar biasanya menggunakan uang. Jumlah uang tersebut biasanya menunjukkan suatu produk atau jasa jika seseorang ingin membeli suatu barang dan jasa, maka orang tersebut akan mengeluarkan sejumlah uang sebagai pengganti barang dan jasa tersebut. Sehingga harga dapat diartikan sebagai nilai pertukaran yang ditetapkan oleh penjual dan pembeli untuk memperoleh suatu produk. (Indra, Pengertian Harga , 2017)<sup>[9]</sup>

Dalam perdagangan, kita mengenal istilah harga, penentuan harga merupakan salah satu aspek terpenting dalam kegiatan perdagangan. Harga menjadi sangat penting diperhatikan, mengingat harga menentukan laku tidak lakunya suatu produk dalam perdagangan. Jika salah dalam menentukan harga maka, akan berakibat fatal dalam produk yang ditawarkan nantinya.

Harga merupakan satu-satunya unsur dalam perdagangan yang menghasilkan keuntungan dan pendapatan jualan barang dan jasa. Oleh karena itu harga yang ditetapkan penjual harus sebanding dengan penawaran nilai pada konsumen. (Kurniawan, 2006)<sup>[10]</sup>.

Bagi mereka yang mempunyai modal besar mereka yang berusaha secara mandiri untuk membuat suatu usaha namun sebaliknya bagi yang tidak mempunyai modal mereka tidak bisa membuat suatu usaha. Aspek terpenting dalam suatu kehidupan masyarakat adalah menyangkut dengan hal jual beli. Mengenai jual beli itu sendiri adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau

barang secara suka rela diantara kedua belah pihak, yang satu atau ketentuan yang telah dibenarkan syarat dan disepakati. (Suhendi & Muamalah, 2002)<sup>[11]</sup>

Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang ataupun jasa. Menetapkan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh organisasi perusahaan.

Penetapan harga untuk suatu produk baru, seorang eksekutif yang bertanggung jawab harus mempunyai pandangan yang jelas tentang lingkungan persaingan dimana mereka akan beroperasi, dan tujuan penetapan harga perusahaan itu telah ditentukan. Konsep tersebut dapat dilihat dari penjelasan vitalnya taksiran permintaan bagi proses penentuan harga. Kita harus membedakan tindakan menentukan harga sebuah produk yang merupakan sebuah inovasi yang dilindungi oleh undang-undang hak paten dan menetapkan harga sebuah produk yang merupakan tiruan/imitasi produk yang sudah ada di pasar.

## **2.6 Penentuan Harga Jual**

Mulyadi (2002)<sup>[12]</sup> menyatakan bahwa, umumnya harga jual produk dan jasa standar ditentukan oleh pertimbangan permintaan dan penawaran dipasar, sehingga biaya bukan merupakan penentu harga jual. Karena permintaan customer atas produk dan jasa tidak mudah ditentukan oleh manajer penentu harga jual, maka dalam penentuan harga jual, manajer tersebut akan menghadapi banyak ketidakpastian. Selera customer, jumlah pesaing yang memasuki pasar, dan harga jual yang ditentukan oleh pesaing, merupakan contoh faktor-faktor yang sangat sulit untuk diramalkan, yang mempengaruhi pembentukan harga jual produk atau jasa di pasar. Satu-satunya faktor yang memiliki kepastian relative tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual adalah biaya.

Biaya memberikan informasi batas bawah suatu harga jual harus ditentukan. Dibawah biaya penuh produk atau jasa, harga jual akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Kerugian yang timbul akibat harga

jual dibawah biaya produk atau jasa, dalam jangka waktu tertentu mengakibatkan perusahaan akan berhenti sebagai *going concern* atau akan mengganggu pertumbuhan perusahaan. Dengan demikian manajer penentu harga jual senantiasa memerlukan informasi harga produk atau jasa dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual, meskipun biaya tidak menentukan harga jual dan bukan satu-satunya faktor yang harus dipertimbangkan dalam penentuan harga jual.

### **2.7 Manfaat Biaya Penuh dalam keputusan Penentuan Harga Jual**

Pada dasarnya dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa dan menghasilkan laba yang dikehendaki. Biaya penuh merupakan total pengorbanan sumber daya untuk menghasilkan produk atau jasa, sehingga semua pengorbanan ini harus dapat ditutup oleh pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa. Disamping itu, harga jual harus dapat menghasilkan laba yang memadai, sepadan dengan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa. Informasi biaya penuh memberikan manfaat berikut ini bagi manajer penentuan harga jual dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual :

- a. Biaya penuh merupakan titik awal untuk mengurangi ketidakpastian yang dihadapi oleh pengambil keputusan
- b. Biaya penuh merupakan dasar yang memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.
- c. Biaya penuh memberikan informasi yang memungkinkan manajer penentuan harga jual melengok struktur biaya perusahaan pesaing.
- d. Biaya penuh merupakan dasar untuk pengembalian keputusan perusahaan memasuki pasar.

### **2.8 Metode Penentuan Harga Jual**

Dalam keadaan normal harga jual harus mampu menutup biaya penuh dan menghasilkan laba yang sepadan dengan investasi. Dalam keadaan khusus, harga jual produk tidak dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya penuh, setiap harga jual diatas biaya variabel telah memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap. Secara umum metode penetapan harga dibagi menjadi 3 pendekatan yaitu :

## 1. Penetapan Harga Berdasarkan Biaya

### A. Penetapan Harga Biaya Plus

Didalam metode ini harga jual per unit ditentukan dengan menghitung seluruh biaya per unit ditambah jumlah tertentu untuk menutupi laba yang dikehendaki pada unit tersebut. Rumus :  $\text{Biaya Total} + \text{Margin} = \text{Harga jual}$

### B. Penetapan Harga *Mark Up*

Metode ini, harga jual ditentukan dengan menghitung harga pokok per unit ditambah (*Mark up*) jumlah tertentu. Dengan rumus sebagai berikut : Rumus :  $\text{Harga Beli} + \text{Mark Up} = \text{Harga Jual}$

### C. Penentuan Harga Bep (*Break Even Point*)

Merupakan metode penetapan harga berdasarkan keseimbangan antara jumlah total biaya keseluruhan dengan jumlah total penerimaan keseluruhan. Rumus :  $\text{Bep} \Rightarrow \text{Total BIAAYA} = \text{Total Penerimaan}$

## 2. Metode Harga Berdasarkan Harga Pesaing / Kompetitor

Penetapan harga dilakukan dengan harga kompetitor sebagai referensi, dimana dalam pelaksanaannya lebih cocok untuk produk yang standar dengan kondisi pasar oligopoli. Untuk menarik dan meraih para konsumen dan para pelanggan, perusahaan biasanya menggunakan strategi harga. Penerapan strategi harga jual juga bisa digunakan untuk mensiasati para pesaingnya. Misalkan dengan cara menetapkan harga dibawah harga pasar dengan maksud meraih mangsa pasar.

## 3. Penetapan Harga Berdasarkan Permintaan

Proses penetapan harga yang didasari persepsi konsumen terhadap value / nilai yang diterima (*price value*), sensitifitas harga dan *perceived quality*. Untuk mengetahui value dari harga terhadap kualitas, maka analisa *price sensitivity mester* (PSM) merupakan salah satu bentuk yang dapat digunakan.

## 2.9 Tujuan Penetapan Harga

Suatu perusahaan harus bias menetapkan harga produknya dengan baik dan tepat sehingga konsumen tertarik dan mau membeli produk yang ditawarkan dan perusahaan nantinya mendapatkan keuntungan adapun tujuan penetapan harga yaitu :

- a. Memaksimalkan penjualan dan penetrasi pasar

Hal yang dilakukan agar mampu menarik perhatian konsumen yang menjadi target pasar, maka perusahaan perlu dan harus melakukan penetapan harga yang rendah. Dengan harga yang rendah akan menjadi pendorong dalam meningkatkan permintaan yang datang pesaing.

- b. Mempertahankan kualitas pelayanan

Hal yang dilakukan dalam menjaga target pasar dari pesaing bisnis maka perlu sebuah teknik yakni menyesuaikan harga menjadi lebih murah dibandingkan dengan harga pesaing. Karena penurunan harga ini akan membuat konsumen tetap setia dengan produk yang ditawarkan.

- c. Mendapatkan atau memaksimalkan keuntungan

Jika suatu perusahaan sudah mencapai tahapan dalam penetapan harga suatu produk maka dalam memperhitungkan tingkat keuntungan yang ingin diperoleh. Dan jika margin keuntungan yang ingin dicapai akan semakin meningkat maka harga yang akan ditetapkan untuk ditawarkan kepada konsumen akan menjadi tinggi.

## 2.10 Penelitian Terdahulu

Pada penelitian ini peneliti mengacu pada sistematika penulisan dalam beberapa jurnal penelitian terdahulu untuk membuat hasil laporan penelitian, berikut beberapa jurnal penelitian terdahulu :

Tabel 2.10 Penelitian Terdahulu

No	Nama	Metode penelitian	Hasil penelitian
1	Yeni Priatnasari, Hetika “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Pada UMKM Kota Tegal”	Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM yang bergerak di bidang produksi belum secara detail memperhitungkan harga pokok produksi dalam menentukan harga jual, sehingga tidak bisa diketahui secara pasti biaya produksi yang dikeluarkan untuk produk yang dihasilkan.
2	Dwi Kartikasari, Nanik Lestari, Marihut Nasution, Ika Saudia Farida “ Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Rasio Profitabilitas Pada PT X : Sebuah Tinjauan Atas Tugas Akhir Akuntansi Politeknik Batam.”	Untuk mengetahui pengakuan, prosedur dan perhitungan rasio profitabilitas penulis menggunakan analisis deskriptif sehingga penulis dapat melukiskan secara tepat sifat-sifat individu, keadaan, gejala, dan sebagainya yang merupakan objek penelitian.	Berdasarkan hasil penelitian mahasiswa sebagai berikut : 1. Pengakuan pendapat pada PT X telah sesuai dengan PSAK No. 23 2. Prosedur penjualan di PT X telah menggunakan pemisahan fungsi langsung dan aliran dokumen berlangsung baik antara bagian penjualan, bagian ekspedisi, bagian penagihan dan pencatatan

- 3 Siti Muslihatun Penelitian ini Berdasarkan hasil penelitian “Penentuan Harga menggunakan analisis yang dilakukan mahasiswa Jual dan Jasa Dalam data induktif. Analisis tersebut pada Fotocopy Perspektif Ekonomi induktif adalah metode Percetakan Ammey, sebagai Islam. (Studi Kasus pengambilan berikut: Mekanisme pada Fotocopy dan kesimpulan dari data- penetapan harga jual dan jasa Percetakan Ammey data yang bersifat yang dilakukan oleh Kel.Dermayu khusus, berfikir induktif Fotocopy dan Percetakan Kab.Seluma Prov. berangkat dari fakta- Ammey penetapan harganya Bengkulu).” fakta yang khusus dan menggunakan metode peristiwa yang kongkrit penetapan dengan kemudian ditarik pembulatan harga pada kesimpulan yang fotocopy dan Percetakan bersifat umum. Ammey dikarenakan sulitnya mencari uang recehan untuk kembalian.
- 4 Winston Pontoh, Novi Penelitian ini Hasil dari penelitian ini Swandari Budiarmo menggunakan analisis adalah : Dasar menentukan “ Ipteks Penerapan data kualitatif dan laba yang diharapkan dapat Metode Penentuan kuantitatif, dengan cara mengambil nilai dari tingkat Harga Jual Normal melakukan pengembalian investasi Dalam Penentuan pembahasan secara (*Return on Investemen-ROI*) Harga Jual Jasa (Studi ilmiah dengan teknis atau persentase laba Kotor Kasus Pada Usaha penghitungan, (*Gross Profit Margin*)- Fotocopy Gloria pemisahan biaya dan *GPM*). Manado).” penentuan harga jual.
- 5 Faradilla Anggraeni Analisis Harga Pokok Penelitian ini bertujuan “ Analisis Harga Produk Dalam untuk mengetahui harga Pokok Produk Dalam Penetapan Harga Jual pokok produksi dan Penetapan Harga Jual Konsentrat (Studi strategi penetapan harga

- Konsentrat (Studi Kasus di Unit jual konsentrat pada UPP Kasus di Unit Pengolahan Pakan KPBS Pangalengan. Pengolahan Pakan (UPP) Koperasi Metode penelitian yang (UPP) Peternakan Peternakan Bandung digunakan adalah studi Bandung Selatan Selatan(KBPS) kasus. Responden dalam (KBPS) Pangalengan Jawa penelitian ini meliputi Jawa Barat).” Barat). Analisis data pengelola UPP dan yang digunakan adalah pengurus KPBS. Metode analisis Kuantitatif analisis yang digunakan dengan menggunakan adalah metode full- costing Metode *Full Costing* dan analisis deskriptif. dan analisis Deskriptif.
- 6 Abdul Aziz. Teknik analisis data Hasil penelitian di toko alat “Mekanisme yang dipergunakan tulis Alisa bahwasanya Penetapan Harga Di dalam penelitian ini bentuk tanggung jawab dari Toko Alat Tulis Alisa adalah analisis data penjual yaitu Toko Alisa ini ditinjau dari Etika kualitatif, yaitu tidak menetapkan harga dan Bisnis Islam.” digunakan pada data- tidak menjual barang yang data yang tidak bisa dilarang negara atau pun dikuantifikasi seperti agama Islam. Serta toko bahan pustaka, Alisa menerima complain dokumen dan apabila barang yang dijual sebagainya. ternyata memiliki cacat, toko Alisa akan mengganti dengan barang baru atau mengembalikan uang pembeli apabila memang barang yang dibeli ternyata rusak.

7. Muhammad IsmailAli Serunting  
 “Strategi Penetapan Harga ATK CV. PUTRA PELANGI BERKAH Menurut Perspektif Ekonomi Islam.”
- Dalam penelitian ini jenis yang digunakan yaitu jenis data kualitatif yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain.
- Penetapan harga ATK di CV. Putra Pelangi Berkah ditetapkan Oleh mekanisme harga dengan standart harga yang berlaku di pasaran dan keadaan lingkungan serta pesaing.
- 8 Andre Henri Slat  
 “Analisis Harga Pokok Produk Dengan Metode *Full Costing* Dan Penentuan Harga Jual Cv. Anugrah Genteng Manado“
- Metode pada penelitian ini yaitu menggunakan metode deskritif kualitatif adalah suatu metode yang dilakukan dengan mengumpulkan mendeskripsikan dan menyajikan data.
- Dalam penentuan harga jual ada beberapa faktor yang harus di pertimbangkan yaitu biaya dan laba. Selain itu, penting juga diketahui mengenai presentase keuntungan yang diharapkan sehingga pemecahan dalam menetapkan keuntungan yang tidak terlalu tinggi atau terlalu rendah.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada Fotokopi AMIN Ujungrusi Jl. Raya I Ujungrusi No.13 RT.22 RW.03 Desa Ujungrusi Kecamatan Adiwerna Kabupaten Tegal.

#### **3.2 Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan mulai dari tanggal 01 Februari sampai dengan 01 April 2021 selama 3 bulan.

#### **3.3 Jenis Data**

Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah :

##### 1). Data Kuantitatif

Data kuantitatif menurut (Sulisyanto, 2005)<sup>[13]</sup> yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk angka dan merupakan hasil dari perhitungan dan pengukuran. Data kuantitatif yang digunakan dalam penelitian ini seperti perhitungan harga perlembar fotokopi, harga jual alat tulis.

##### 2). Data Kualitatif

Data kualitatif (Sulisyanto, 2005)<sup>[13]</sup> yaitu data dalam bentuk kata-kata atau bukan bentuk angka. Data ini biasanya menjelaskan karakteristik atau sifat. Data kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini seperti latar belakang Toko Fotokopi Amin, observasi, studi pustaka dan dokumentasi.

#### **3.4 Sumber Data**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

##### 1. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara). Data Primer menurut (Suliyanto, 2005)<sup>[14]</sup> adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama. Data ini merupakan hasil tanya jawab atau wawancara kepada kepala toko Fotokopi AMIN untuk mendapatkan

informasi tentang struktur organisasi, tugas dan wewenang, dan lain-lain serta informasi mengenai penjualan barang dan jasa yang mengalami perkembangan atau penurunan laba.

## 2. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh tidak secara langsung, melainkan dengan media perantara yang diperoleh dari toko Fotokopi AMIN. Data tersebut adalah bukti laporan historis yang telah tersusun dalam arsip yang dipublikasikan atau tidak, misalnya nota orderan, harga penjualan, nota pembelian barang dan laporan keuangan perusahaan

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data-data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka metode penelitian yang digunakan adalah sebagai berikut :

#### a. Observasi

(Kusumah, 2011)<sup>[15]</sup> observasi adalah proses pengambilan data dalam penelitian dimana peneliti atau pengamat melihat situasi penelitian. Untuk mencapai tujuan pengamatan, diperlukan adanya pedoman pengamatan. Pengamatan sebagai alat pengumpul data ada kecenderungan terpengaruh oleh pengamat atau observer sehingga hasil pengamatan tidak objektif.

#### b. Wawancara

(Sugiyono, 2011)<sup>[16]</sup> wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila penelitian ingin melakukan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan juga apabila, peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam jumlah respondennya sedikit. Teknik pengumpulan data dengan wawancara dapat dilakukan melalui tatap muka ataupun dengan menggunakan telephone.

#### c. Studi Pustaka

Studi pustaka adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan penelaahan terhadap berbagai buku, literature, catatan, serta berbagai

laporan yang berkaitan dengan masalah yang ingin dipecahkan. (Nazir, Pengertian Studi Pustaka)<sup>[17]</sup>

d. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode yang dilakukan untuk mengumpulkan data dengan cara menggunakan data yang tersedia sebagai sumber informasi untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Metode ini digunakan untuk mengumpulkan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penerimaan dan pengeluaran barang.

### 3.6 Metode Analisis Data

Metode yang digunakan dalam menganalisis penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Menurut (Sugiyono, 2012)<sup>[18]</sup> Deskriptif kualitatif adalah suatu metode yang dilakukan dengan cara mengumpulkan, menyajikan dan mendeskripsikan serta menganalisis data sehingga diperoleh gambaran yang cukup jelas tentang masalah yang dihadapi mengenai mekanisme perhitungan. Dalam metode analisis data ada tiga komponen yang digunakan yang saling berkaitan serta menentukan hasil akhir analisis. Analisis data dilapangan menggunakan Miles dan Huberman dengan langkah-langkah sebagai berikut :

a. *Data reduction* (reduksi data)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlah cukup banyak maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting dengan demikian dapat memberikan gambaran yang jelas dan mudah untuk melakukan pengumpulan data. Misalnya berupa Laporan penjualan, Laporan Keuangan.

b. *Data display* (penyajian data)

Setelah data dikoreksi maka, langkah selanjutnya adalah mendisplay data, dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat dengan teks yang bersifat naratif.

c. Conclusion drawing (Verifikasi)

Langkah ketiga adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap-tahap berikut dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah ataupun tidak.

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Hasil Penelitian

##### 4.1.1 Data Perhitungan Harga Penjualan Jasa Fotokopi Pada Toko Fotokopi AMIN Ujungrusi

Biaya listrik tidak dapat diklasifikasikan persentase pembebanannya ke dalam jasa dan untuk biaya operasionalnya disebabkan karena alasan dokumentasi. Biaya listrik rata-rata 1 (satu) bulan adalah Rp. 600.000 sampai dengan Rp. 700.000, dalam hal ini diasumsikan dibebankan Rp.700.000 perbulan. Hal yang sama terjadi pada pembebanan biaya sewa gedung. Sehingga dalam kasus ini, biaya listrik dan sewa gedung akan dibebankan seluruhnya ke harga jual jasa. Sebagai tambahan informasi, bahwa usaha tersebut belum terdapat pajak penghasilan yang disetorkan. Data-data guna harga jual dengan menggunakan metode harga jual normal (*normal pricing*) berdasarkan pendekatan *variabel costing* adalah :

##### 1. Investasi Mesin

Toko Fotokopi Amin mempunyai 2 Mesin Fotocopy dengan merek yang sama yaitu Canon Ir 5000 dengan perincian

Tabel 4.1.1.1 Investasi Mesin

Jenis mesin	Persentase	Jumlah investasi
Mesin I	50 %	Rp. 22.000.000
Mesin II	50 %	Rp. 22.000.000
Total	100%	Rp. 44.000.000

## 2. Biaya Kertas

### Perhitungan Harga Kertas Perlembar

Tabel 4.1.1.2 Perhitungan kertas

1 Dus @212.500	= 5 Rim
	= Rp. 212.500 : 5 Rim
1 Rim	= Rp. 42.500
1 Rim	= 500 Lembar Kertas
Harga Pokok Perlembar Kertas	= Rp. 42.500 : 500
	= Rp. 85

## 3. Biaya Listrik

Februari	: Rp. 695.000
Maret	: Rp. 695.000
April	: Rp. 695.000

Biaya listrik perbulan mengambil jumlah rata-rata pembayaran yang dibulatkan menjadi Rp. 700.000. Biaya listrik perbulan dialokasikan ke setiap mesin berdasarkan persentase investasi mesin.

Tabel 4.1.1.3 Biaya Listrik

Jenis mesin	Persentase	Jumlah
Mesin I Ir 5000	40%	Rp. 278.000
Mesin II Ir 5000	40%	Rp. 278.000
Komputer Acer	10%	Rp. 69.500
Lampu dan lemari es	10%	Rp. 69.500
Total	100	Rp. 695.000

#### 4. Biaya Sewa Gedung

Berdasarkan akuntansi manajemen, biaya sewa gedung merupakan bagian dari biaya tetap yang dialokasikan ke setiap mesin.

Tabel 4.1.1.4 Biaya Sewa Gedung

Jenis mesin	Persentase	Jumlah (Rp)
Mesin I Ir 5000	40%	Rp. 180.000
Mesin II Ir 5000	40%	Rp. 180.000
Komputer Acer	20%	Rp. 90.000
Total	100%	Rp. 450.000

## 5. Rekapitulasi Keuangan Perbulan

Berikut ini akan di sajikan data-data rekapitulasi keuangan bulanan setiap mesin guna penentuan tingkat pengembalian investasi (*return on Investment - ROI*) yang akan digunakan pada rekayasa *mark up* harga jual jasa dan kemudian akan menjadi penentuan harga jual jasa.

Tabel 4.1.1.5 Rekapitulasi Bulanan

Mesin I								
Bln	Pendapatan	Biaya tinta	Kertas (lbr)	Biaya Kertas	Biaya Gaji	Biaya servis	Biaya Listrik	b. Sewa gedung
Feb	3.500.000	260.000	11.450	722.500	1.500.000	75.000	350.000	225.000
Mrt	3.720.000	260.000	13.800	739.500	1.500.000	75.000	350.000	225.000
Apr	3.250.000	260.000	9.650	765.000	1.500.000	75.000	350.000	225.000
Ttl	10.470.000	780.000	34.900	2.227.000	4.500.000	225.000	1.050.000	675.000

Mesin 2								
Bln	Pendapatan	Biaya tinta	Kertas (lbr)	Biaya Kertas	Biaya Gaji	Biaya servis	Biaya Listrik	b. Sewa gedung
Feb	3.500.000	260.000	11.450	722.500	1.500.000	75.000	350.000	225.000
Mrt	3.720.000	260.000	13.800	739.500	1.500.000	75.000	350.000	225.000
Apr	3.250.000	260.000	9.650	765.000	1.500.000	75.000	350.000	225.000
Ttl	10.470.000	780.000	34.900	2.227.000	4.500.000	225.000	1.050.000	675.000

Dalam penentuan harga jual jasa, *markup* atas biaya variabel adalah merupakan salah satu faktor yang paling penting. Akan tetapi dalam unsur *markup*, laba yang diharapkan perlu ditetapkan oleh pihak manajemen terlebih dahulu.

Penentuan laba yang diharapkan masih didasarkan pada anggapan tradisional yaitu dasar persentase laba kotor (GPM) yang mengambil dasar tolak ukur harga yang berlaku di dalam pasar.

#### 6. Penentuan Harga Jual Mesin 1 & 2

Adapun penentuan laba yang diharapkan untuk kedua mesin adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1.1.6 Penentuan harga jual mesin

<b>Tingkat Pengembalian Investasi</b>	<b>(RP)</b>
Pendapatan	Rp. 10.470.000
Biaya Tinta	Rp. 780.000
Biaya Kertas	Rp. 2.227.000
Biaya Karyawan	Rp. 4.500.000
Biaya Pemeliharaan / Biaya Service	Rp. 225.000
Biaya Listrik	Rp. 1.050.000
Biaya Sewa Gedung	Rp. 675.000
Total	Rp. 9.457.000
Laba Bersih	Rp. 1.013.000
Investasi Mesin I	Rp. 22.000.000
<b>ROI</b>	<b>4,7 % atau 47 %</b>
 <b>Persentase Laba Kotor</b>	
Harga Jual	300
Biaya kertas	- 85,0
Biaya tinta	- 55,0
Laba Kotor	140
<b>GPM</b>	<b>45%</b>

Dengan mengambil dasar laba yang diharapkan dari tingkat pengembalian investasi (ROI) atau persentase laba kotor (GPM), maka penentuan harga jual jasa adalah sebagai berikut :

#### 7. Penentuan Harga Jual Pengembalian Investasi :

Tabel 4.1.1.7 Penentuan pengembalian investasi

<b>Markup</b>	<b>Dasar ROI</b>	<b>Dasar GPM</b>
Biaya Tetap	6.450.000	6.450.000
Laba yang diharapkan	1.013.000	5.444.400
	<b>7.463.000</b>	<b>11.894.400</b>
Biaya Variabel	3.007.000	3.007.000
Markup	100%	140%
<b>Harga Jual :</b>		
Biaya Variabel	3.007.000	3.007.000
Markup	7.463.000	11.894.400
	<b>10.470.000</b>	<b>14.901.000</b>
Jumlah lembar	34.900	34.900
Harga Jual Jasa	Rp. 300 per lembar	Rp. 426 per lembar
	47% x 22.000.000 =	45 % x 22.000.000 =
	10.340.000	9.900.000

Sebagai tambahan apabila pengembalian atas investasi Mesin mengambil dasar waktu (*pay back period*) maka lamanya waktu pengambilan investasi adalah :

**Jumlah Investasi : Laba Bersih = Lama Waktu**

**Rp. 22.000.000 : 1.013.000 = 21,7 tahun**

#### 4.1.2 Perhitungan Harga Jasa Rental

Untuk penentuan harga jasa rental pengetikan, seting undangan, Penjilidan, dan cetak foto Toko Fotokopi AMIN tergantung dengan tingkat kesulitan yang dihadapi. Adapun penentuan harga yang ditetapkan Toko Fotokopi AMIN sebagai berikut:

Tabel 4.1.2. Perhitungan Harga Jasa Rental

<b>DAFTAR HARGA JASA PENGETIKAN, SETING UNDANGAN, CETAK FOTO DAN PENJILIDAN</b>	
<b>Tahun 2021</b>	
<b>KETERANGAN</b>	<b>HARGA JASA</b>
Pengetikan Ms.Word Perlembar	RP. 3500
Pengetikan Ms. Excel perlembar	RP. 4000
Setting Undangan	RP. 6000
Setting Cap	RP. 7000
Ditambahkan 20% Tingkat Kesulitan	
Cetak Foto Uk. 2*3 (Per lembar)	RP. 1500
Cetak Foto Uk. 3*4 (Per lembar)	RP. 2000
Cetak Foto Uk. 4*6 (Per Lembar)	RP. 2500
Cetak Foto Uk. 1R (Per Lembar)	RP. 3500
Cetak Foto Uk. 2R (Per Lembar)	RP. 4500
Cetak Foto Uk. 3R (Per Lembar)	RP. 5500
Cetak Foto Uk. 4R (Per Lembar)	RP. 6500
Cetak Foto Uk. 5R (Per Lembar)	RP. 7500
Cetak Foto Uk. 8 R (Per Lembar)	RP. 8500
Cetak Foto Uk. 10 R (Per Lembar)	RP. 11000
Ditambahkan 20% Tingkat Kesulitan	
Penjilidan Hardcover (Lakban)	RP. 4000
Penjilidan SoftCover	RP. 7000

#### **4.1.3 Penentuan Harga Alat Tulis di Toko Fotokopi AMIN Ujungrusi**

Penentuan harga jual barang dagangan yang di gunakan toko fotokopi Amin berdasarkan :

##### **1. Penetapan Harga Markup**

Penetapan harga markup merupakan metode yang biasanya digunakan oleh para pedagang yang usahanya membeli dan menjual kembali barang dagangannya setelah ditambahkan dengan laba atau keuntungan terlebih dahulu. Biasanya besar markup adalah keseluruhan biaya operasi dan keuntungan yang diinginkan. Dalam metode ini perusahaan menetapkan harga jual dengan menambah harga beli dengan persentase laba yang diinginkan.

Laba yang diambil oleh toko Fotokopi Amin biasanya berbeda beda tergantung pada volume pembelian barang, semakin banyak pembeli berbelanja maka harga yang diberikan semakin murah dan laba yang didapatkan semakin sedikit. Biasanya keuntungan yang besar didapatkan dari para pembeli eceran atau pembeli umum yang berbelanja dalam skala besar.

Untuk menentukan harga pokok pejualan barang alat tulis sekolah dan kantor Toko Fotokopi AMIN menggunakan metode Rumus :

$$\text{Harga Beli} + \text{Markup} = \text{Harga Jual}$$

$$\text{Harga Beli} + \text{Keuntungan \%} = \text{Harga jual}$$

Tabel 4.1.3 Daftar Harga Alat Tulis dan Lain-Lain

<b>DAFTAR HARGA ALAT TULIS DAN LAIN-LAIN</b>					
<b>TAHUN 2021</b>					
<b>Nama Barang</b>	<b>Satuan</b>	<b>Harg Beli</b>	<b>Laba %</b>	<b>Hrg Jual</b>	<b>Eceran</b>
Amp Merpati Vsi Biru	Slop	31.500	30%	41.000	9.000
Amp Pluto Am	Slop	17.500	30%	22.800	5.000
Amp Ppl 90 Pps	Slop	88.000	30%	114.400	23.500
Amp Ppl 104 Pps	Slop	63.500	30%	82.500	16.500
Amp Tali Coklat 100	Pcs	70.000	30%	91.000	2.000
Bk Sidu 38	Pak	19.800	30%	25.800	3.500
Bk.Sidu 58	Pak	28.500	30%	38.500	5.000
Bk Bigboss 42	Pak	336.000	30%	46.800	6.000
Bk Paperstar	Pak	22.000	30%	28.600	3.500
Bk Gelatik	Pak	15.000	30%	19.500	2.500
Bk Folo 100	Pak	79.800	30%	103.800	22.000
Bk folio 50	Pak	45.700	30%	59.400	10.000
Bk Quarto 50	Pak	55.000	30%	71.500	8.500
bk Quarto 100	Pak	37.500	30%	48.700	15.500
Bk Quarto 50	Pak	55.000	30%	71.500	8.500
Bk Oktavo 50	Pak	32.500	30%	42.300	6.000
Bk Oktavo 100	Pak	45.000	30%	58.500	8.000
Bk. Gambar A3	Lusin	27.000	30%	35.000	6.500
Cat Air Gitar 120	Set	45.600	30%	59.500	11.000
Crayon	Pcs	8.200	30%	11.700	12.000
Cutter Joyko L500	Pcs	11.500	30%	14.900	15.500
Cutter taco kecil	Lusin	22.500	30%	29.500	2.500
Cover BC Putih	Pak	22.000	30%	28.600	1.000
Cover BC Merah	Pak	23.000	30%	30.000	1.000
Cover BC Kunng	Pak	23.000	30%	30.000	1.000
Cover BC Hijau	Pak	23.000	30%	30.000	1.000

Cover BC Biru	Pak	23.000	30%	30.000	1.000
Cpver BC Oranye	Pak	23.000	30%	30.000	1.000
Drawing Pen 01	Pcs	7.000	30%	10.000	10.000
Drawing pen 02	Pcs	7.000	30%	10.000	10.000
Drawing pen 03	Pcs	7.000	30%	10.000	10.000
Drawing pen 04	Pcs	7.000	30%	10.000	10.000
Drawing pen 05	Pcs	7.000	30%	10.000	10.000
Drawing pen 06	Pcs	8.000	30%	10.000	10.000
Drawing pen 07	Pcs	8.000	30%	11.000	11.000
Double tape 24 mm	Pcs	4.500	30%	6.000	6.000
Dauble Tape 12 mm	Pcs	2.800	30%	4.500	4.500
Double tape Foam	Pcs	11.000	30%	14.300	14.300
Eraser 526 putih	Pak	27.000	30%	35.100	1.500
Gunting daiwa 140kcl	Lusin	28.500	30%	37.000	4.500
Gunting 848 kenko	Pcs	8.500	30%	11.000	11.000
Glue stik kenko lem	Pcs	2.500	30%	3.500	3.500
Glue joyko merah	Lusin	23.500	30%	2.500	2.500
HVS Copy Paper A4	RIM	35.000	30%	45.500	46.000
HVS Copy paper F4	RIM	38.000	30%	49.500	49.500
Hvs A4 Sidu 70gsm	RIM	37.000	30%	48.800	49.000
HVS F4 SIDU 70Gsm	RIM	42.000	30%	54.000	54.000
Hvs A4 Sidu 80gsm	RIM	44.000	30%	57.000	57.500
HVS F4 SIDU 80Gsm	RIM	48.000	20%	62.500	62.500
Hvs Warna 70 Gsm	RIM	52.000	20%	62.500	62.500
HVS Copy Paper A4	DUS	190.000	20%	247.000	247.000
HVS F4 SIDU 70Gsm	DUS	210.000	20%	252.000	252.000
Isolasi Kado	Rol	4.000	30%	5.500	1.000
Isolasi Gold tp Hitam	Rol	6.000	30%	12.000	2.000
Isolasi Gold Kuning	Rol	6.000	30%	12.000	2.000
Isolasi Gold Merah	Rol	6.000	30%	12.000	2.000

Isi Cutter Jyk Bsr	Pak	42.000	30%	54.500	55.500
Jangka Joyko	Pcs	7.500	30%	9.700	1.000
Kwitansi Ppl kcl	Pak	17.000	30%	22.000	3.500
Kwitansi Ppl sdg	Pak	28.000	30%	36.500	4.500
Kwitansi Ppl bsr	Pak	36.000	30%	46.500	6.500
Karbon Daito isi 50	Pak	50.000	30%	65.000	1.500
Laminating Folio isi 100	Pak	80.500	30%	104.500	3.000
Laminating A4 isi 100	Pak	78.700	30%	102.000	3.000
Lem Glukol kcl	Pak	21.000	30%	27.300	2.000
Lem Glukol Tgg	Pak	26.000	30%	33.800	4.000
Label golden	Pcs	2.500	30%	3.500	3.500
Lem Altecco	Lusin	50.000	30%	65.000	6.500
Lakban Daimaru Htm 24Mm	Slop	78.000	30%	101.500	17.000
Lakban Daimaru Htm 14Mm	Slop	54.000	30%	70.500	12.000
Lakban Daimaru Htm 10Mm	Slop	39.000	30%	51.000	8.500
Lakban Bening Bsr	Slop	54.000	30%	70.500	12.000
Lakban Coklat Bsr	Slop	54.000	30%	70.500	12.000
Lakban Kertas Bsr	Slop	45.000	30%	58.500	10.000
Pulpen Standart	Pak	19.000	30%	25.000	2.500
Pulpen Bolpenku	Pak	12.000	30%	16.000	2.000
Pulpen Bgel	Pak	54.000	30%	70.000	6.500
Pulpen Tizo	Pak	62.000	30%	80.500	7.000
Pensil Steadler	Pak	50.500	30%	65.600	6.000
Pensil Fabercastel	Pak	50.500	30%	65.000	6.500
Pensil warna Jyk	Pcs	9.000	30%	13.000	13.000
Stopmap Kertas	Pak	28.000	30%	36.500	2.000
Stopmap Plastik Kcng	Lusin	36.000	30%	47.000	4.500

Stopmap Snelhekte	Lusin	36.500	30%	47.500	5.000
Stopmap Tas Kancing	Lusin	108.000	30%	140.500	14.000
Stopmap Tas Rstlng	Lusin	108.000	30%	140.500	14.000
Spidol White Board	Pak	84.000	30%	110.000	9.000
Spidol WB Permanen	Pak	72.000	30%	94.000	8.000
Stapler Kecil Jyk	Lusin	86.400	30%	112.000	10.000
Pulpen Standart	Pak	19.000	30%	25.000	2.500

## 2. Metode Harga Berdasarkan Harga Pesaing / Kompetitor

Dalam menentukan harga jual bisa juga dengan menetapkan harga berdasarkan harga dari pesaing. Dengan adanya kompetitor tentu saja dapat mempertimbangkan untuk memberikan harga dibawah harga pasar tujuannya adalah untuk mendapatkan mangsa pembeli pasaran.

Dalam menetapkan harga dengan patokan kompetitor bukan berarti perusahaan atau produsen tertentu ingin menjatuhkan lawan atau pesaingnya, walaupun kesanya terlihat begitu namun pada kenyataanya yang dilakukan adalah sebagai patokan dimana penetapan harga terjadi dengan langkah mengawasi harga jual para pesaing.

## **4.2 Pembahasan**

### **4.2.1 Hasil Analisis Penentuan Harga jual jasa pada Fotokopi Amin**

#### **Ujungrusi**

Terkait hasil dari penelitian pada Toko Fotokopi Amin terdapat perhitungan harga pokok penjualan jasa yang menggunakan metode harga jual normal berdasarkan pendekatan variabel costing sebagai berikut :

#### **1. Investasi Mesin**

Fotocopy Amin mempunyai 2 Mesin Fotokopi dengan merek dan type yang sama yaitu Canon Ir 5000. Mesin fotokopi digolongkan sebagai biaya tetap, dengan perincian harga setiap mesin mempunyai jumlah investasi sebesar Rp. 22.000.000. per mesin yang dipersentasekan ke setiap mesin 50 %.

#### **2. Biaya kertas**

Biaya kertas dibebankan sebagai biaya variable yang selalu mengalami perubahan harga atau kenaikan harga kertas, untuk saat ini harga per dusnya memiliki harga Rp.212.500 dengan jumlah isi terdapat 5 rim perdusnya yang masing-masing harga Rp. 42.500 per rim.

#### **3. Biaya Listrik**

Biaya listrik dibebankan sebagai biaya tetap dan dibebankan ke dalam harga jual jasa dan Atk. Biaya listrik rata rata perbulan sebesar Rp. 600.000 hingga Rp.700.000 per bulan.

#### **4. Biaya sewa gedung**

Biaya sewa gedung diklasifikasikan sebagai biaya tetap dan diasumsikan kedalam harga jual jasa dan Atk.

Penentuan laba yang diharapkan pada fotokopi Amin masih didasari pada dasar persentase laba kotor (GPM) yang mengambil dasar tolak ukur harga yang berlaku di dalam pasar.

Pendapatan yang diperoleh dalam jangka waktu tiga bulan terdapat penghasilan sebesar Rp. 10.470.000. Dengan biaya operasional yaitu :

1. Biaya Variabel yang meliputi Biaya tinta Rp. 780.000., biaya kertas Rp. 2.227.000.
2. Biaya Tetap yang meliputi biaya karyawan Rp. 4.500.000., biaya pemeliharaan / service Rp. 225.000., biaya listrik Rp. 1.050.000., dan biaya sewa gedung Rp. 675.000. dengan total biaya operasional Rp. 9.457.000. Laba bersih yang didapat Rp. 1.013.000. dengan investasi mesin senilai Rp.22.000.000. tingkat pengembalian investasi mesin 4,7 % atau 47%.

Persentase laba kotor dengan harga jual jasa Rp. 300 perlembar dengan modal biaya kertas Rp.85, biaya tinta Rp.55. laba kotor yang didapat senilai Rp. 140 perlembar dengan tingkat persentase Gross Profit Margin 47%. Dengan mengambil dasar laba yang diharapkan dari tingkat pengembalian investasi (ROI) atau persentase laba kotor (GPM) maka penentuan harga jual jasa adalah :

Berdasarkan tabel 4.2.2 Markup biaya tetap berdasarkan ROI dan GPM dengan persentase 100% dan 140%. Penentuan Harga jual berdasarkan return on investement (ROI) = Biaya Variabel + Markup = Rp. 3.007.000 + Rp. 7.463.000 = Rp. 10.470.000 : 34.900 (jumlah pengeluaran kertas perlembar) = Rp.300 harga perlembar jasa fotokopi, persentase pendekatan Investasi mesin 47% x Rp. 22.000.000 = Rp. 10.340.000. Penentuan harga jual berdasarkan Gross Profit Margin (GPM) = Biaya Variabel + Markup = Rp. 3.007.000 + Rp. 11.894.400 = Rp. 14.901.000 : 34.900 (jumlah pengeluaran kertas perlembar) = Rp. 426 harga per lembar jasa fotokopi, persentase pendekatan investasi mesin 140%.

Apabila pengembalian investasi mesin mengambil dasar waktu (pay back period) maka lamanya waktu yang dibutuhkan fotokopi Amin dalam pengembalian investasi adalah :

$$\text{Rumus pay back period : } \frac{\text{Jumlah Investasi}}{\text{Laba Bersih}} = \text{Jangka Waktu}$$

$$\frac{\text{Rp. 22.000.000}}{\text{Rp. 10.470.000}} = 21,7 \text{ Tahun}$$

Maka lamanya waktu pengembalian investasi membutuhkan waktu 21,7 tahun

#### **4.2.2 Hasil Analisis Penentuan Harga Jasa Rental**

Pada tabel 4.1.2 untuk penentuan harga jasa rental fotokopi Amin telah menentukan Harga nya sendiri dari beberapa tahun yang lalu akan tetapi dalam menentukan harga jasa rental fotokopi Amin masih menggunakan cara manual, dengan menentukan harga tergantung dengan tingkat kesulitan yang dikerjakan. Misalnya pengetikan word biasa dikenakan biaya Rp.3500 perlembar dan biaya pengetikan excel dikenakan biaya Rp. 5000 perlembar. Begitupula dengan cetak foto dan penjilidan.

#### **4.2.3 Hasil Analisis Penentuan Harga Jual ATK pada Fotokopi Amin Ujungrusi**

Dalam perhitungan laba atau keuntungan alat tulis dan lainnya yang ada pada fotokopi Amin adalah :

1. Menggunakan metode penentuan harga Markup yang merupakan metode yang biasanya digunakan oleh para pedagang yang usahanya membeli dan menjual kembali barang dagangannya setelah ditambahkan dengan laba atau keuntungan terlebih dahulu.

Dengan rumus :  $\text{Harga beli} + \text{Laba(Keuntungan)} = \text{Harga Jual}$

Adapun laba yang diinginkan fotokopi Amin yaitu 30 % dari setiap barang yang dibeli dalam Jumlah banyak.  $\text{Harga Beli} + 30\% = \text{Harga Jual}$ .

2. Selain menggunakan metode Markup Fotokopi Amin juga menggunakan metode Kompetitor atau harga pesaing dengan mematok harga dibawah pesaing tujuannya agar menarik konsumen untuk membeli. Dengan cara menetapkan harga dibawah pasar dengan maksud meraih mangsa pasar, akan tetapi tidak terlalu mematok harga paling rendah atau murah karena dampaknya bisa merusak harga pasar dan juga dapat membuat kerugian toko. Fotokopi Amin memberikan harga yang standar dibawah pasar menentukan harga berdasarkan persaingan dengan Fotokopi Farizi yang harga nya lebih Tinggi dilihat dari jumlah pengunjung / konsumen setiap harinya.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Setelah dilakukan analisis dan pembahasan yang berkaitan dengan Penentuan Harga Pokok Penjualan Jasa Dan Alat Tulis Pada Usaha Percetakan (Studi Kasus Pada Fotokopi Amin Ujungrusi). Maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa pada toko Fotokopi AMIN sudah melakukan penentuan harga pokok penjualan jasa dengan baik, Kinerja keuangan perusahaan apabila ditinjau menggunakan analisa (*Return On Investement*) menunjukkan bahwa perusahaan dapat merealisasikan tingkat pengembalian yang diinginkan oleh pemegang saham dan investor. Dan Penetapan Harga penjualan Alat Tulis menggunakan metode markup dapat memberikan laba yang fleksibilitas.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka dapat disampaikan saran-saran yang membangun Bagi Toko Fotokopi AMIN Ujungrusi seperti :

- a. Sebaiknya pencatatan laporan pendapatan keuangan dicatat pada saat jam kerja telah selesai agar tidak lupa sehingga tidak tercatat.
- b. Sebaiknya nota pembelian diarsipkan dengan rapih agar tidak bingung pada saat penentuan harga jual barang.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Priatnasari ,Y. Hetika . (2010). *Pengertian Harga . Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi untuk menentukan Harga Jual pada UMKM di kota Tegal Jurnal Monex Volume 8 No.1 Januari 2019.*  
<http://www.ejournal.poltektegal.ac.id/index.php/monex/article/view/1272> diakses 1 Januari 2019.
- [2] Dunia, & Wasilah. (2012). *Pengertian Akuntansi Biaya . 4. Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Penentuan Harga Jual CPO Pada PT Perkebunan Nusantara IV Medan.*  
<http://repository.umsu.ac.id/bitstream/123456789/4797/1/SKRIPSI%20NUNUNG%20JUANITA%20VERONICA.pdf> diakses 2020 .
- [3] Firmansyah. (2014). *Pengertian Akuntansi Biaya. Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Penentuan Harga Jual CPO Pada PT Perkebunan Nusantara IV Medan.*  
<http://repository.umsu.ac.id/bitstream/123456789/4797/1/SKRIPSI%20NUNUNG%20JUANITA%20VERONICA.pdf> diakses 2020 .
- [4] Mulyadi. (2016). *Pengertian Akuntansi Biaya. Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Penentuan Harga Jual CPO Pada PT Perkebunan Nusantara IV Medan.*  
<http://repository.umsu.ac.id/bitstream/123456789/4797/1/SKRIPSI%20NUNUNG%20JUANITA%20VERONICA.pdf> diakses 2020 .
- [5] Mulyadi. (2014). *Penggolongan Biaya . Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Penentuan Harga Jual CPO Pada PT Perkebunan Nusantara IV Medan.*  
<http://repository.umsu.ac.id/bitstream/123456789/4797/1/SKRIPSI%20NUNUNG%20JUANITA%20VERONICA.pdf> diakses 2020
- [6] Warren, & Dkk. (2009). *Pencatatan Akuntansi Biaya . Ipteks Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Normal Dalam Penentuan Harga Jual Jasa (Studi Kasus Usaha Photocopy Gloria Manado).* Jurnal

- Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat. Vol.2 No.01,2018,21-30..  
<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jiam/article/view/23523>
- [8] Pontoh, Winston. Budiarmo, NS. (2018) *Ipteks Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Normal Dalam Penentuan Harga Jual Jasa (Studi Kasus Usaha Photocopy Gloria Manado)*. Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat. Vol.2 No.01,2018,21-30.  
<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jiam/article/view/23523>. diakses 2018.
- [9] Barfield & Dkk. (2001) *Ipteks Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Normal Dalam Penentuan Harga Jual Jasa (Studi Kasus Usaha Photocopy Gloria Manado)*. Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat. Vol.2 No.01,2018,21-30.  
<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jiam/article/view/23523>. diakses 2018.
- [10] Kinery & Raiborn. (2018) *Ipteks Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Normal Dalam Penentuan Harga Jual Jasa (Studi Kasus Usaha Photocopy Gloria Manado)*. Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat. Vol.2 No.01,2018,21-30.  
<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jiam/article/view/23523>. diakses 2018.
- [11] Muslihatun, Siti. (2017). *Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dan Jasa (Studi Kasus Fotocopy dan Percetakan Ammey Bengkulu)*.  
<http://repository.iainbengkulu.ac.id/674/1/SITI%20MUSLIHATUN.pdf> . diakses 2017.
- [12] Kurniawan, S. (2006). *Studi Kelayakan Bisnis . Studi Kelayakan Bisnis . Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dan Jasa (Studi Kasus Fotocopy dan Percetakan Ammey Bengkulu)*.  
<http://repository.iainbengkulu.ac.id/674/1/SITI%20MUSLIHATUN.pdf> . diakses 2017.

- [13] Suhendi, H., & Muamalah, F. (2002). (Jakarta : Raja Grafindo Persada,2002),h. 56. *Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dan Jasa (Studi Kasus Fotocopy dan Percetakan Ammey Bengkulu)*.  
<http://repository.iainbengkulu.ac.id/674/1/SITI%20MUSLIHATUN.pdf> . diakses 2017.
- [14] Mulyadi, (2002). Pengertian Harga Jual . *Ipteks Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Normal Dalam Penentuan Harga Jual Jasa (Studi Kasus Usaha Photocopy Gloria Manado)*. Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat. Vol.2 No.01,2018,21-30.  
<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jiam/article/view/23523>.  
diakses 2018.
- [15] Sulisyanto. (2005). Pengertian Data Kualitatif . 134.  
<https://perpustakaan.poltektegal.ac.id/index>.
- [16] Sulisyanto. (2005). 135.  
<http://jp.feb.unsoed.ac.id/index.php/akuntable/article/viewFile/539/580>.
- [17] Kusumah. (2011). 66-76.  
<http://eprints.ums.ac.id/38592/1/NASKAH%20PUBLIKASI.pdf>  
diakses 2015
- [18] Nazir. (2011). Pengertian Studi Pustaka .  
<http://eprints.uny.ac.id/18223/4/BAB%20III.pdf> .
- [19] Sugiyono, (2012). Metode Analisis Data .  
<http://core.ac.uk/download/pdf/144089886.pdf>.

LAMPIRAN

Nota Pembelian ATK

**DICKY 2**  
TELP.0283-4541743 wa 087734850298

**\* REPRINT \***

MASKER NEO HIJAB 3PLY950	1 PAK @	40.000	40.000
AMPLOP TALI 310 KYOTO/PS810	3 PAK @	6.500	19.500
BUSINES FILE HIJAU	1 LSN @	19.300	19.300
BUSINES FILE MERAH	1 LSN @	19.300	19.300
CUTTER JOYKO L-500	5 PCS @	11.067	33.201
MANILA BIRU 6186	8 PCS @	1.400	11.200
MANILA MERAH MD 6186	7 PCS @	1.400	9.800
SENIER FOX	1 PCS @	15.400	15.400
SNELHEKTER KERTAS MERAH	25 PCS @	570	14.250
SNOWMAN MARKER M WHITE	3 PCS @	11.792	35.376
SNOWMAN U5 HITAM	1 LSN @	27.000	27.000
SNOWMAN V8 HITAM	5 PCS @	6.000	30.000
STANDARD AE-9 HITAM	1 LSN @	15.500	15.500
STOPMAP BIRU	1 PAK @	17.000	17.000
STOPMAP MERAH	1 PAK @	17.000	17.000
		PENBULATAN	-27

**TOTAL 323.800**

BAYAR 338.000  
KEMBALI 14.200

Kasir: BEKTI1, No: 00027  
Hari.: Kamis, 04-03-2021 // 11:00

Nama.: AMIN FC {00178} (00178)  
Alamat: UJUNGRUSI 081802884647

Terima kasih atas kunjungannya  
Buka setiap hari : pukul 08.00-20.00  
Barang yg sudah dibeli tdk bisa ditukar

**DICKY 2**  
TELP.0283-4541743 wa 087834434386

BC MUDA BIRU	1 PAK @	22.500	22.500
BC MUDA HIJAU	1 PAK @	22.500	22.500
BINDER KLIP 111	3 LSN @	4.200	12.600
BOLPEN 4W TF-719 BEST 4IN1	1 LSN @	42.500	42.500
CUTTER JOYKO L-500	3 PCS @	11.067	33.201
CUTTER RENTENG MHR/POPULAR/DOP	1 LSN @	9.000	9.000
GLUE GL-R35 JOYKO	1 LSN @	18.000	18.000
GLUE STICK KENKO 88 830	6 PCS @	2.100	12.600
ISI STAPLES GREAT/BS/GRDN-10	2 PAK @	9.000	18.000
K.NAS HIJAU	5 PCS @	980	4.900
KENKO STABILU HL-100 BLUE	1 PCS @	2.950	2.950
LEM KOREA ATRICO BOTOL 250	6 PCS @	2.920	17.520
MARNER BIRU TUA S10	1 BLNG @	17.500	17.500
POST IT BTG 76X51 5W	1 PCS @	4.442	4.442
PPL AMPLOP 104PPS	3 PAK @	12.700	38.100
REFFIL 812 HITAM/MTG-20	4 PCS @	8.417	33.668
SAMPUL COKLAT LEMBARAN 32GR	1 IKAT @	22.500	22.500
STICKYNOTE SPINWELL NH-77 KUPU2	3 PCS @	3.625	10.875
TRAKA 887-889-	1 SET @	22.400	22.400
VI-936 BLUE	1 PCS @	6.000	6.000
		PENBULATAN	44

**TOTAL 371.800**

DONASI 200  
BAYAR 400.000  
KEMBALI 28.000

Kasir: BEKTI1, : 00032  
Hari.: Jum'at, 26-03-2021 // 15:10

Nama.: AMIN FC {00178} (00178)  
Alamat: UJUNGRUSI 081802884647

Terima kasih atas kunjungannya  
Buka setiap hari : pukul 08.00-20.00  
Barang yg sudah dibeli tdk bisa ditukar

Nota Pembelian Kertas HVS

474

Brebes, 9 MARET 2021  
 Kepada Yth. :  
 Toko FC AMIN  
 BANJARAN

No.	Jumlah	Satuan	Nama Barang	Harga	Jumlah	
1	25	rim	HVS COPY-PAPER 70 GRAM F4	37.000	925.000	
					TOTAL Rp	925.000

*Nota*

81454 / 23/03/2021 25.000  
 DT TAMBAR. UANG FOTOCOPY  
 16/3 T 60000  
 R 325.000

Tanda Terima COPY  
 BANJARAN BREBES  
 Jl. Raya ...  
 No. 203 / 444804

474

Brebes, 23 MARET 2021  
 Kepada Yth. :  
 Toko FC AMIN  
 BANJARAN

No.	Jumlah	Satuan	Nama Barang	Harga	Jumlah	
1	25	rim	HVS COPY-PAPER 70 GRAM F4	37.000	925.000	
2	15	rim	HVS COPY-PAPER 70 GRAM A4	33.000	495.000	
3	3	rol	PLASTIK ROLL FOTOCOPY DRAGON	65.000	195.000	
					TOTAL Rp	1.615.000

Tanda Terima  
*Nota*

3/3 800.000  
 815.000



## Pencatatan Pendapatan Keuangan Bulan Maret

Bln Maret 2021 - Saldo bln lalu				
1/3	Malem	150	-	Rp 550
	Blanja <del>dulu</del>	100	150	300
	Bayar Mac	Heci	100	200
	Pagi/sore	850		750
	Malam	150		900
	Bayar Dina/Hita		750	150
	Kulak minuman/preman		50	100
2/3	Bayar kertas		700	600
	Makan Pagi/sore	600	-	0
	Malam	150	-	150
3/3	Sore/Pagi	400	-	550
	wambaku belometre		50	500
	Malem	120		620
*	Ami bayar kertas	200	±	820
4/3	Blanja Dili/Sabus/Bensi		400	420
	sedekah jumat nasi attahul		100	520
	Pagi/sore	600	-	920
	Malem			
5/3	Pagi/sore	600	-	1520
	Malam	100		1620
	Beli mainan Fatchi + kaos kaki		150	1470
6/3	Pagi/sore	400		1870
	Blanja Cahaya		210	1680
	wambaku meterai		50	1610
	Bayar Dina/Hita		220	1390
	Ami		150	1240
7/3	tutup			
8/3	Pagi/sore	440		1680
	kompi A bayar	450		2230
9/3	Bayar kertas		700	1530
	hisi/le/pan/wipi		950	580
	di ban jumi/Bud		280	300
	Malam 8/3	200		500
	Pagi/sore	500		1000
	Blanja Dili		480	520
	Malam			660
	Pond bayar	140		

			660
10/3	Pagi/soce	380	1040.
	SD Djungmai	1280	2320
	Kudus	130	2450
	Malam	60	2510.
	tambah pagi	100	2610.
11/3	= tutup 2000 micof =		
12/3	Pagi/soce	600	3210.
	Bayar selis	200	3010.
13/3	Blanja Dili	250	2760.
	Makul Pagi/soce	450	3260
	Bayar Dians/Kita	250	3010.
	Blanja toner dell	310	270.
	Kuni	150	2560.
	Malam	120	2680.
14/3	tutup / ahad		
15/3	Pagi/soce	600	3280
	Paleco	400	2880.
	Beli kain flanel	50	2930
	nambali metre	100	2730
	Malam	150	2880.
16/3	* Kuni bayar	200	3080
	Bayar kertas	600	2880.
	Makul Pagi/soce	470	3350.
	Blanja Dili	400	2950
	+ Puli Ron	100	2850
	Malam	160	3010.
17/3	Pagi/soce	500	3510
	Blanja cahaya.	200	3300
	Malam	160	3460
18/3	Pagi/soce	280	3740
	Malam	150	3890
	* Harjo Bon	300	3590
19/3	Pagi/soce	500	4090
	Malam	150	4240



## Pencatatan Pendapatan Keuangan Bulan April

= April 2021

				330
1/4	Belanja Cahaya		800	430
	Beli kertas anggi		250	180
	Bayar riana		400	280
2/4	Pagi/sore	250		0
	Malam	130		130
3/4	Pagi/sore	400		530
	Bayar u. maka / uita / riana		220	210
	Beli kertas anggi		200	100
	Kompi Bar Bayar	500		600
4/4	tutup / mayja			
5/	Bayar riana		100	500
	belanja Cahaya		200	300
	Malam	200		500
6/4	Beli kertas idus / riana		200	220
	Bayar kertas		500	500
	Pagi/sore	500		60
	Malam	200		120
7/4	Pagi/sore	350		470
	Kompi makan bayar	100		630
	Belanja beli		225	285
	Stole foam		30	255
	Malam	200		455
	Sedekah kintoman		100	355
8/4	Pagi/sore	500		855
	Malam tutup			0
9/4	Pagi/sore	1550		2405
	Malam	150		2555
10/4	Pagi/sore	500		3055
	Malam	75		3130
	Bayar u. maka / uita riana	250		2880
	Beli kertas	250		2630
	Makanan bar	500		2130
11/4	kin yon tutup			
12/4	Pagi/sore	400		2530
	sore	97		2627
13/4	Bayar u. maka / riana	1000		1527
	belanja beli	325		1202

				1272
	ke Teleatonga		200	1072
1/4	Bayar kertas Amin	Brebes	700	372
			125	247
	Masuk pagi/sore	850		597
	Musuh Bon		100	497
*	Retno Bon *		250	247
5/	Pagi/sore	400		647
	Sore	45		692
	Bule bec anak		100	592
	Modal jualan		600	492
	Bapak Latus		100	392
6/4	Pagi/sore	350		742
	Sore	50		792
7/4	pagi/sore	400		1192
	Bayar uang muka Diana Nita		200	992
8/4	tutup			
9/4	Pagi/sore	400		1392
	Plauja Riki		420	922
	Calaya		325	600
	Bayar Amin dan dan	100	100	500
				630
10/4	Pagi/sore	350		930
	mda tutup			
	Beli Label undang		30	900
	Tajil ke Ribas putra		450	750
	Jea piyau		350	400
	Pagi/sore	300		700
	Malem	50		750
		250		1000
	Pagi/sore			
	Bayar u. maha / Diana / Nita		200	800
	Malam	75		875
	Bayar Amin		125	750
11/	tutup	Mungga		
	Plauja Riki		470	220



## BUKU BIMBINGAN TUGAS AKHIR

PROGRAM STUDI DIII AKUNTANSI

TAHUN AKADEMIK GENAP 2020/2021

Nama Mahasiswa : TUNITA DWIYANTI  
NIM : 1803 1143  
Semester & Kelas : 6 L  
Pembimbing 1 : IDA FARIDA SE.M.SI  
Pembimbing 2 : ANANTO SETIAWAN SE.AK.  
Judul Tugas Akhir : ANALISIS PENENTUAN HARGA  
POKOK PRODUKSI UNTUK MENENTUKAN  
HARGA JUAL FOTOKOPI & ALAT TULIS  
PADA USAHA PERCETAKAN, STUDI  
KASUS PADA FOTOKOPI AMIN.

No	Hari / Tanggal	Substansi / Uraian Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing II
1)	24/2/2021	- Pengajuan judul	
2)	5/3/2021	- ACC judul	
3)	7/4/2021	- Proposal TA. - Bab 1 Latar belakang	
4)	12/4/2021	- Revisi bagian Teknik Analisis data.	
5)	29/4/2021	- Revisi penelitian terdahulu.	
6)	5/5/2021	- Revisi Daftar pustaka.	
7)	24/5/2021	- ACC proposal - Lanjut TA Bab 1-4)	
8)	8/6/2021	- Bimbingan Bab 4 (dasbing 2)	
9)	11/6/2021	- Bab 4. → Hasil penelitian.	
10)	20/6/2021	- Bab 4 - Pembahasan.	
11)	21/6/2021	- ACC Bab 4. (dasbing 2).	
12)	26/6/2021	- ACC Bab 5 (dasbing 2)	
13)	2/7/2021	- Revisi Daftar pustaka.	
14)	7/7/2021	- Revisi Bab 4 & 5 - ACC Bab 4 & 5.	
15)			

- Catatan :**
1. Harus Selalu Dibawa Saat Bimbingan dengan Dosen Pembimbing
  2. Bimbingan Minimal 12 kali sampai Disetujui Untuk Tugas Akhir (TA)
  3. Dilampirkan Pada Saat Penjilidan Tugas Akhir (TA)

No	Hari / Tanggal	Substansi / Uraian Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing II
15)	12/7/2021	ACC Bab 4 & 5 - pembahasan Analisis harga.	
16)	23/7/2021	Revisi Abstrak.	
17	24/7/2021	ACC TA.	

- Catatan :**
1. Harus Selalu Dibawa Saat Bimbingan dengan Dosen Pembimbing
  2. Bimbingan Minimal 12 kali sampai Disetujui Untuk Tugas Akhir (TA)
  3. Dilampirkan Pada Saat Penjilidan Tugas Akhir (TA)