

**ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI UNTUK
MENENTUKAN HARGA JUAL FOTOKOPI DAN ALAT TULIS
PADA USAHA PERCETAKAN
(Studi Kasus Pada Fotokopi Amin Ujungrusi)**

Yunita Dwiyanti¹,

¹Program Studi D-III Akuntansi Politeknik Harapan Bersama
email: dwiyantiyunita172@gmail.com

Abstrak

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 : Harga Beli + Mark Up (Keuntungan) = Harga jual.

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

ABSTRACT

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: Purchase Price + Markup (Profit) = Price sell.

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

PENDAHULUAN

Percetakan dan Fotokopi AMIN adalah usaha perorangan yang merupakan salah satu tempat Per belanjaan alat-alat tulis dan kantor, melayani jasa fotokopi, rental dan percetakan yang ikut meramaikan persaingan bisnis.

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)^[1] 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.

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. 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.

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.

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.

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)^[1] 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.

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. 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.

Namun pada kenyataanya 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.

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif.

Waktu dan Tempat Penelitian

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

Lokasi penelitian ini bertempat di Fotocopy AMIN yang beralam di Jalan Raya Ujungrusi RT 22/RW 03 Kelurahan Ujungrusi Kecamatan Adiwerna Kabupaten Tegal.

Teknik Analisis Data

Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah :

1). Data Kuantitatif

Data kuantitatif menurut (Sulisyanto, 2005)^[13] 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)^[13] 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.

Hasil dan Pembahasan

Biaya listrik tidak dapat di klasifikasikan persentase pembebana nya kedalam jasa dan untuk biaya

operasionalnya di sebabkan karena alasan dokumentasi. Biaya listrik rata-rata 1 (satu) bulan adalah Rp. 600.000 sampai dengan Rp. 700.000, dalam hal ini, diasumsikan di bebaskan 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 (dua) Mesin Fotocopy dengan merek yang sama yaitu Canon Ir 5000 dengan perincian sebagai berikut :

Tabel 4.1.1.1 Investasi Mesin

Jenis mesin	%	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 :
1 Rim	5 Rim	= Rp. 42.500
1 Rim	= 500 Lembar	
Harga Pokok Perlembar Kertas	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 di alokasikan ke setiap mesin berdasarkan persentase investasi mesin.

Tabel 4.1.1.3 Biaya Listrik

Jenis mesin	%	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	%	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 1								
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

Tingkat Pengembalian Investasi	(RP)
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
ROI	4,7 % atau 47 %

Persentase Laba Kotor	
Harga Jual	300
Biaya kertas	- 85,0
Biaya tinta	- 55,0
Laba Kotor	140
GPM	45%

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

Markup	Dasar ROI	Dasar GPM
Biaya Tetap	6.450.000	6.450.000
Laba yang diharapkan	1.013.000	5.444.400
	7.463.000	11.894.400
Biaya Variabel	3.007.000	3.007.000
Markup	100%	140%

Harga Jual :		
Biaya Variabel	3.007.000	3.007.000
Markup	7.463.000	11.894.400
	10.470.000	14.901.000
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

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

DAFTAR HARGA JASA PENGETIKAN, SETING UNDANGAN, CETAK FOTO DAN PENJILIDAN	
Tahun 2021	
KETERANGAN	HARGA JASA
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. 8R (Per Lembar)	RP. 8500
Cetak Foto Uk. 10R (Per Lembar)	RP. 11000
Ditambahkan 20% Tingkat Kesulitan	
Penjilidan Hardcover (Lakban)	RP. 4000
Penjilidan SoftCover	RP. 7000

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 di tambahkan 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 penjualan barang alat tulis sekolah dan kantor Toko Fotokopi AMIN menggunakan metode Rumus :

Harga Beli + Markup = Harga Jual

Harga Beli + Keuntungan % = Harga jual

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 kenyataannya yang dilakukan adalah sebagai patokan dimana penetapan harga terjadi dengan langkah mengawasi harga jual para pesaing.

Pembahasan

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 dipersentasikan 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 di klasifikasikan 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 Mark up biaya tetap berdasarkan ROI dan GPM dengan persentase 100% dan 140%. Penentuan Harga jual berdasarkan return on investement $(ROI) = \text{Biaya Variabel} + \text{Markup} = \text{Rp. } 3.007.000 + \text{Rp. } 7.463.000 = \text{Rp. } 10.470.000$: 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:

$$\frac{\text{Jumlah Investasi}}{\text{Laba Bersih}} = \text{Jangka Waktu}$$

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

Maka lamanya waktu pengembalian investasi membutuhkan waktu 21,7 tahun.

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.

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. Harga Beli + 30% = 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.

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.

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.

Ucapan Terima Kasih

Terimakasih penulis sampaikan kepada:

Ibu Yeni Priatna Sari, SE,M.Si., Ak, CA, selaku Ka.Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama.

Ibu Ida Farida,S.E.,M.Si sebagai dosen pembimbing I yang telah banyak memberi arahan, bimbingan dan petunjuk hingga terselesaikannya penyusunan penelitian ini.

Bapak Ananto Setiawan, S.E., AK, selaku Pembimbing II yang telah banyak memberikan bantuan dan bimbingan hingga terselesaikannya penyusunan peneliian ini.

Daftar Pustaka

- 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.
- 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
- 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
- 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
- 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
- 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>
- 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.
- 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.
- 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
- 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.
- 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.2No.01,2018 ,21-30. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jiam/article/view/23523>. diakses 2018.
- Sulisyanto. (2005). *Pengertian Data Kualitatif* . 134.

[https://perpustakaan.poltekteg
al.ac.id/index](https://perpustakaan.poltekteg
al.ac.id/index).

Sulisyanto. (2005). 135.

[http://jp.feb.unsoed.ac.id/inde
x.php/akuntable/article/viewF
ile/539/580](http://jp.feb.unsoed.ac.id/inde
x.php/akuntable/article/viewF
ile/539/580).

Kusumah. (2011). 66-76.

[http://eprints.ums.ac.id/38592
/1/NASKAH%20PUBLIKAS
I.pdf](http://eprints.ums.ac.id/38592
/1/NASKAH%20PUBLIKAS
I.pdf) diakses 2015

Nazir. (2011). Pengertian Studi
Pustaka.

[http://eprints.uny.ac.id/18223
/4/BAB%20III.pdf](http://eprints.uny.ac.id/18223
/4/BAB%20III.pdf) .

Sugiyono, (2012). Metode Analisis

Data [http://core.ac.uk/downlo
ad/pdf/144089886.pdf](http://core.ac.uk/downlo
ad/pdf/144089886.pdf).