

**ANALISA PENENTUAN HARGA JUAL
UNTUK KONSUMEN AKHIR PADA PT SUKSES TRI MANDIRI JAYA
SURABAYA**

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi
Program Studi Akuntansi**



Diajukan Oleh :

MARIA ELLIZABET VALENTINA MEDIN

NPM : 17430085

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS WIJAYA KUSUMA SURABAYA**

2021

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Nama : Maria Ellizabet Valentina Medin

NPM : 17430085

Alamat : Perum. Griya Surabaya Asri B6 No.24 Sumberrejo - Pakal

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul **"Analisa Penentuan Harga Jual untuk Konsumen Akhir pada PT Sukses Tri Mandiri Jaya Surabaya"** bukan merupakan plagiasi atau saduran dari skripsi orang lain. Apabila kemudian hari pernyataan ini tidak benar maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 30 Juni 2021

Yang membuat pernyataan



Maria Ellizabet Valentina M.
17430085

SKRIPSI

**ANALISA PENENTUAN HARGA JUAL
UNTUK KONSUMEN AKHIR PADA PT SUKSES TRI MANDIRI JAYA
SURABAYA**

Diajukan Oleh:

MARIA ELLIZABET VALENTINA MEDIN

NPM : 17430085

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH :

DOSEN PEMBIMBING



MEGA ROSDIANA, SE.,M.Aks, CPA

Tanggal, 24 JUNI 2021

KETUA PROGRAM STUDI



JAMES TUMEWU, SE.,M.Ak

Tanggal, 24 JUNI 2021

SKRIPSI
ANALISA PENENTUAN HARGA JUAL
UNTUK KONSUMEN AKHIR PADA PT SUKSES TRI MANDIRI JAYA
SURABAYA

Dipersiapkan dan disusun oleh :

MARIA ELLIZABET VALENTINA MEDIN

NPM : 17430085

Susunan Dewan Penguji

Pembimbing Utama

Anggota Dewan Penguji Lain



Mega Rosdiana, SE.,M.Aks, CPA

Drs. Lilik Pirmaningsih, Ak.M.Ak




Risa Wati, S.E.M.Ak

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan

Untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi

Tanggal 24 JUNI 2021



JAMES TUMEWU, SE.,M.Ak
Ketua Program Studi

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Tuhan YME, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penyusunan skripsi yang berjudul **“ANALISA PENENTUAN HARGA JUAL UNTUK KONSUMEN AKHIR PADA PT SUKSES TRI MANDIRI JAYA SURABAYA”** dengan baik sebagai syarat memperoleh gelar sarjana Akuntansi program Strata Satu (S-1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.

Penulis menyadari bahwa penulisan ini tidak dapat terselesaikan tanpa dukungan dari berbagai pihak baik moril maupun materil. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini terutama kepada :

1. Kedua orang tua tercinta, papa Yohanes Medin dan mama Setyowati, kedua adik jagoan Agustinus Kelviandika Medin dan Mikael Aprillio Medin yang senantiasa memberikan kasih sayang dan dukungan kepada penulis. Mereka adalah orang yang sangat berpengaruh dihidup penulis, selalu bersedia direpotkan dan selalu memberikan doa, waktu luang, dukungan, motivasi agar penulis (beban keluarga) bersemangat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
2. Segenap keluarga besar Poniman dan keluarga besar Flores NTT yang telah mendukung, mendoakan serta selalu perhatian kepada penulis untuk bisa menyelesaikan skripsi ini.
3. Drs. Ec. Gimanto Gunawan, MM.,M.Ak. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.

4. James Tumewu, SE.,M.Ak. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.
5. Erna Hendrawati, SE.,M.Ak. selaku dosen wali selama peneliti menempuh pendidikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.
6. Mega Rosdiana, SE,M.Aks.,CPA selaku dosen pembimbing yang dengan ketulusan hati dan kesabaran serta waktu untuk memberikan bimbingan, masukan serta motivasi kepada peneliti dalam penyusunan skripsi ini.
7. Seluruh dosen dan staff karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.
8. Mbak Yulis, Mbak Yanda, Mbak Desi, dan Cece Evelyne adalah sahabat karib penulis yang selalu ada dikala sedih, senang, susah. Mereka bak *cheerleader's* dikehidupan penulis, Mereka semua rekan kerja yang menjadi saksi dalam penelitian penulis.
9. Anggi Febri R, sahabat baik, terima kasih sudah mau berjuang bersama selama 4 tahun dibangku kuliah.
10. *My true friend*, terimakasih sudah selalu mendoakan dan mendampingi, menerima segala keluh kesah, serta menyupport hingga akhir.
11. Citra, teman seiman yang sudah mau membantu memberikan informasi yang sangat ribet.

12. Yunita, Zefanya, Florentina, Risma, Mira, dan Melda, sahabat SMP yang sudah mendukung penulis agar semangat untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.
13. Seluruh teman-teman kelas G yang sama-sama berjuang di bangku kuliah.
14. Serta kepada semua pihak yang namanya tidak dapat disebutkan satu persatu saya ucapkan terima kasih banyak atas semua bantuan yang diberikan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dikarenakan terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan segala bentuk saran serta masukan bahkan kritik yang membangun dari berbagai pihak. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan semua pihak khususnya dalam bidang Akuntansi di Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.

Surabaya, 14 Juni 2021

Penulis

Maria Elizabet Valentina M.
17430085

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT.....	2
HALAMAN PERSETUJUAN.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
HALAMAN SUSUNAN DEWAN PENGUJI.....	3
KATA PENGANTAR.....	5
DAFTAR ISI.....	8
DAFTAR GRAFIK.....	11
DAFTAR TABEL.....	12
DAFTAR GAMBAR.....	13
ABSTRAK.....	14
<i>ABSTRACT</i>	15
BAB I.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
PENDAHULUAN.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
1.1 Latar Belakang.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
1.2. Rumusan Masalah.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
1.3. Tujuan Penelitian.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
1.4. Manfaat Penelitian.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
1.5 Sistematika Skripsi.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
BAB II.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
TELAAH PUSTAKA.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
2.1 Landasan Teori.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
2.1.1 Strategi Penentuan Harga.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
2.1.2 <i>Cost Plus Pricing</i>	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.

2.1.3 <i>Customer Driven Pricing</i>	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
2.1.4 Maksimalisasi Laba.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
2.1.5 <i>Value Based Pricing</i>	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
2.1.6 <i>Mark-up Pricing</i>	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
2.1.7 <i>Competitor Based Pricing</i>	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
2.1.8 Bahan Baku Langsung (<i>Direct material</i>)	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
2.1.9 Biaya Tenaga Kerja Langsung (<i>Direct Labor</i>)	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
2.1.10 Biaya Variabel.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
2.1.11 Biaya Tetap.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
2.1.12 Biaya <i>Overhead</i>	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
2.2 Penelitian Sebelumnya.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
BAB III.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
METODE PENELITIAN.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
3.1. Ruang Lingkup Analisis.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
3.2. Jenis dan Sumber Data.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
3.2.1 Jenis Data.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
3.2.2 Sumber Data.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
3.3. Prosedur Pengumpulan Data.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
3.4. Teknik Analisis.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
BAB IV.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
4.2 Hasil Penelitian.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.

4.2.1 <i>Cost Plus Pricing</i>	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
4.2.2 <i>Competitor Based Pricing</i>	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
4.2.3 Maksimalisasi Laba.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
4.2.4 <i>Mark-up Pricing</i>	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
4.2.5 Konsumen.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
4.2.6 <i>Supplier</i>	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
4.3 Pembahasan.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
BAB V.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
SIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASANK	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
5.1. Simpulan.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
5.2 Saran.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
5.3 Keterbatasan Penelitian.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
DAFTAR PUSTAKA.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.
LAMPIRAN.....	Kesalahan! Bookmark tidak didefinisikan.

DAFTAR GRAFIK

Grafik 1 .1 Grafik investasi pada industri otomotif di Indonesia tahun 2018-2020	1
Grafik 1.2 Laporan Penjualan PT Sukses Tri Mandiri Jaya Surabaya Tahun 2018-2020.....	.3
Grafik 1.3 Marjin keuntungan dari konsumen PT Sukses Tri Mandiri Jaya Surabaya Tahun 2018-2020.....	4

DAFTAR TABEL

Tabel 1 .1 Tabel jumlah konsumen yang melakukan pembelian di PT Sukses Tri Mandiri Jaya Surabaya.....	1
Tabel 3.1 Daftar Narasumber.....	23
Tabel 4.1 Profil Informan.....	30
Tabel 4.2 Data HPP dan laba yang diharapkan perusahaan.....	45
Tabel 4.3 Tabel data PT Sukses Tri Mandiri Jaya Surabaya.....	47
Tabel 4.4 Tabel harga PT Sukses Tri Mandiri Jaya Surabaya.....	48
Tabel 4.5 Tabel harga pokok pembelian dan laba PT Sukses Tri Mandiri Jaya Surabaya.....	49

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Gambar proses bisnis PT Sukses Tri Mandiri Jaya Surabaya.....29

ABSTRAK

ANALISA PENENTUAN HARGA UNTUK KONSUMEN AKHIR PADA PT SUKSES TRI MANDIRI JAYA SURABAYA

Harga jual harus dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan dan menghasilkan laba yang diinginkan. Faktor biaya merupakan faktor utama dalam menentukan harga jual, karena biaya menggambarkan batas minimum yang harus dipenuhi perusahaan agar tidak mengalami kerugian. *Cost plus pricing* adalah nilai biaya tertentu ditambah dengan kenaikan (*mark-up*) yang ditentukan. Penelitian ini dilakukan guna untuk mengetahui penentuan harga untuk konsumen akhir PT Sukses Tri Mandiri Jaya Surabaya. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada tiga *competitor*, satu konsumen PT Sukses Tri Mandiri Jaya Surabaya, dan kepada *supplier* perusahaan. Dokumentasi yang akan digunakan didapat dari beberapa laporan penjualan PT Sukses Tri Mandiri Jaya Surabaya. Uji kredibilitas dan reliabilitas pada penelitian ini menggunakan *member check*. Penelitian ini membahas mengenai penentuan harga yang dilakukan PT Sukses Tri Mandiri Jaya Surabaya dengan cara melihat daya beli konsumen sehingga membuat perusahaan mempunyai penjualan dan margin yang tidak stabil. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan akan menggunakan tabel harga jual yang telah dihitung dengan metode *cost plus pricing* untuk menghitung biaya, kemudian *competitor based pricing* untuk menghitung laba yang ditetapkan perusahaan dan maksimalisasi laba untuk *range* volume penjualan.

Kata kunci: *cost plus pricing*, penentuan harga jual, *competitor based pricing*, maksimalisasi laba.

ABSTRACT

ANALYSIS OF PRICING METHODS FOR FINAL CONSUMER AT PT SUKSES TRI MANDIRI JAYA SURABAYA

The selling price must be able to cover all costs incurred and generate the desired profit. The cost factor is the main factor in determining the selling price, because the cost describes the minimum limit that must be met by the company so as not to suffer losses. Cost plus pricing is the value of a certain cost plus a specified mark-up. This research was conducted in order to determine the price determination for the final consumer of PT Sukses Tri Mandiri Jaya Surabaya. This study uses a qualitative approach. Collecting data in this study using interviews and documentation. Interviews were conducted with three competitors, one consumer of PT Sukses Tri Mandiri Jaya Surabaya, and the company's suppliers. The documentation that will be used is obtained from several sales reports of PT Sukses Tri Mandiri Jaya Surabaya. Test credibility and reliability in this study using member check. This study discusses the determination of prices by PT Sukses Tri Mandiri Jaya Surabaya by looking at the purchasing power of consumers so that the company has unstable sales and margins. The results of this study indicate that the company will use a table of selling prices that have been calculated using the cost plus pricing method to calculate costs, then competitor-based pricing to calculate the profit set by the company and profit maximization for the range of sales volume.

Keywords: cost plus pricing, selling price setting, competitor based pricing, profit maximization.