

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL BERBASIS METODE *COST-PLUS PRICING* GUNA MENGOPTIMALKAN LABA PERUSAHAAN**

**SKRIPSI**

Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat

Dalam mencapai Gelar Sarjana Strata Satu (S1)



**Disusun Oleh :**

Nama : **Agus Riono**

NIM : 13111001

Pembimbing : Sulistya Dewi W, SE, M. SA

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA**

**BLITAR**

**2017**

## CV. SIDODADI

Kelurahan Jingglong RT.03 RW.02 Kecamatan Sutojayan

Kabupaten Blitar. Telp. 081556410867 - 085735345919

---

### SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Bambang Eko Prasetyo  
Jabatan : Pimpinan/Pemilik

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Agus Riono  
NIM : 13111001  
Jurusan : Akuntansi  
Universitas : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar

Telah melakukan penelitian di CV. SIDODADI untuk menyelesaikan penelitian dengan judul "Analisis Penentuan Harga Jual Berbasis Metode *Cost-Plus Pricing* Guna Mengoptimalkan Laba Perusahaan" mulai tanggal 2 Juni 2017 s/d 28 September 2017.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 16 Oktober 2017



## LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari,

Nama : Agus Riono  
NIM : 13111001  
Jurusan : Akuntansi  
Program Studi : Akuntansi  
Judul Skripsi :

### ***ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL BERBASIS METODE COST-PLUS PRICING GUNA MENGOPTIMALKAN LABA PERUSAHAAN***

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 31 Januari 2017 sampai dengan 23 Oktober 2017 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji di depan dewan penguji skripsi.

Demikian persetujuan ini saya berikan sebagai syarat untuk mengikuti Ujian Komperhensif bagi mahasiswa yang tersebut diatas.

Blitar, 23 Oktober 2017

Pembimbing,



Sulistya Dewi W, SE, M. SA

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Agus Riono  
NIM : 13111001  
Jurusan : Akuntansi  
Program Studi : Akuntansi

Judul Skripsi :

***ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL BERBASIS METODE COST-PLUS  
PRICING GUNA MENGOPTIMALKAN LABA PERUSAHAAN***

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar kaslianya.

Apabila ternyata di kemudian hari penulisan skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Demikian, pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Blitar, 27 Desember 2017

Penulis,



Agus Riono

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul:

***ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL BERBASIS METODE COST-PLUS PRICING GUNA MENGOPTIMALKAN LABA PERUSAHAAN***

Yang disusun oleh:

Nama : **Agus Riono**

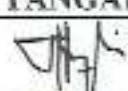
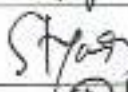
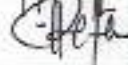
NIM : 13111001

Jurusan : Akuntansi

Program Studi : Akuntansi

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 24 November 2017

### SUSUNAN DEWAN PENGUJI

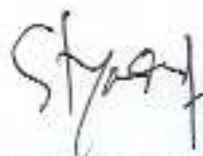
NO	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1.	Siti Sunrowiyati, SE., MM	Penguji I	
2.	Sulistya Dewi Wahyuningsih, SE., MSA	Penguji II	
3.	Retno Murnisari, SE., MM	Penguji III	

Blitar, 27 Desember 2017

Mengetahui,

Ketua Program Studi,

Ketua Dewan Penguji,



Sulistya Dewi Wahyuningsih, SE., MSA



Iwan Setya Putra, SE., Ak., MM., CA

## ABTRAKSI

### ***ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL BERBASIS METODE COST-PLUS PRICING GUNA MENGOPTIMALKAN LABA PERUSAHAAN***

**AGUS RIONO – 13111001**

Kata kunci : Analisis Penentuan Harga Jual, optimalisasi Laba

Perusahaan mempunyai tujuan yang ingin dicapai misalnya seperti mencapai laba yang optimal. Suatu laba yang optimal diperoleh apabila pendapatan perusahaan lebih besar dari pada biaya yang dikeluarkan. Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan perusahaan. Salah satu yang mempengaruhi kelangsungan hidup suatu perusahaan adalah laba yang optimal. Penetapan harga jual produk merupakan jenis pengambilan keputusan manajemen yang sangat penting. Apabila penetapan harga jual tidak tepat maka berakibat pada perusahaan, seperti laba yang optimal tidak bisa tercapai. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penetapan harga jual produk untuk mengoptimalkan laba CV. SIDODADI serta manfaat penetapan harga jual produk. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode *Cost-Plus Pricing* dengan tiga konsep yaitu: konsep biaya total, konsep biaya variabel dan konsep biaya produk.

Hasil penelitian menunjukkan harga jual produk pada tahun 2014 untuk almari 2 pintu Rp 1.054.940, almari 3 pintu Rp 1.851.444 dan meja 2 kursi Rp 628.005. Pada tahun 2015 untuk almari 2 pintu Rp 1.129.019, almari 3 pintu Rp 2.057.862 dan meja 2 kursi Rp 671.161. Pada tahun 2016 untuk almari 2 pintu Rp 1.253.078, almari 3 pintu Rp 2.454.656 dan meja 2 kursi Rp 721.101. Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa perusahaan terlalu rendah dalam menetapkan harga jual produknya. Oleh sebab itu perusahaan dalam menetapkan harga jualnya menggunakan metode *Cost-Plus Pricing* agar laba yang optimal dapat tercapai.

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas karunia dan rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas skripsi ini dengan judul **“ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL BERBASIS METODE *COST-PLUS PRICING* GUNA MENGOPTIMALKAN LABA PERUSAHAAN ”** dengan baik dan tepat waktu. Penyusunan skripsi ini disusun sebagai salah satu bagian syarat untuk mendapat gelar strata satu (S1) di STIE Kesuma Negara Blitar. Pada kesempatan ini peneliti mengucapkan terimakasih atas bimbingan dan dorongan semangat yang diberikan selama proses penyusunan skripsi ini. Tidak lupa rasa terima kasih penulis sampaikan kepada yang terhormat:

1. Bapak Iwan Setya Putra.,SE.,Ak.,MM. selaku Ketua STIE Kesuma Negara Blitar.
2. Ibu Siti Sunrowiyati, SE.,MM selaku Wakil Ketua STIE Kesuma Negara Blitar.
3. Ibu Sulistya Dewi W, SE, M. SA selaku ketua jurusan akuntansi STIE Kesuma Negara Blitar.
4. Ibu Sulistya Dewi W, SE, M. SA selaku pembimbing yang telah berkenan memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini sehingga dapat terselesaikan dengan baik.
5. Pimpinan CV. SIDODADI yang telah memberikan ijin dan mempersilahkan untuk melaksanakan penelitian di perusahaannya. Serta

seluruh karyawan CV. SIDODADI yang telah membantu dalam proses penelitian ini.

6. Orang tua tercinta yang selalu memberi dukungan, semangat, perhatian dan doanya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu.
7. Teman - teman , saudara, dan orang terdekat memberikan semangat, dukungan, dan bantuan dalam penyelesaian skripsi ini.

Meskipun telah berusaha menyelesaikan skripsi ini sebaik mungkin, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih ada kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari para pembaca guna menyempurnakan segala kekurangan dalam penyusunan skripsi ini.

Blitar, 20 Oktober 2017

**Penulis**



## DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan Skripsi .....	ii
Halaman Pernyataan Keaslian.....	iii
Halaman Pengesahan .....	iv
Abstraksi .....	v
Kata Pengantar .....	vi
Daftar Isi.....	viii
Daftar Tabel .....	x
Daftar Gambar.....	xi

### **BAB I        PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Permasalahan .....	3
C. Rumusan Masalah.....	3
D. Tujuan Penelitian.....	3
E. Kegunaan Penelitian .....	4

### **BAB II        LANDASAN TEORI**

A. Hasil Penelitian Terdahulu .....	5
B. Definisi Harga.....	9
C. Definisi Harga Jual .....	9
D. Tujuan Penetapan Harga Jual .....	10
E. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual	12
F. Metode Penentuan Harga Jual.....	13
G. Konsep Penentuan Harga Jual .....	14

	H. Definisi Laba .....	20
	I. Target Laba .....	21
	J. Rencana Laba.....	21
	K. Kualitas Laba.....	22
	L. Peranan Laba.....	22
	M. Hubungan Antara Harga Jual dengan Optimalisasi Laba .	23
<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN</b>	
	A. Waktu dan Tempat penelitian.....	25
	B. Jenis Penelitian .....	25
	C. Definisi Operasioanl Variabel .....	25
	D. Populasi Penelitian dan Sampel.....	26
	E. Metode Pengumpulan Data.....	26
	F. Teknik Analisa Data.....	26
<b>BAB IV</b>	<b>ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN</b>	
	A. Gambaran Umum CV. SIDODADI.....	29
	B. Analisis Data.....	41
	C. Pembahasan .....	87
<b>BAB V</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
	Kesimpulan .....	90
	Saran .....	91
	<b>Daftar Pustaka.....</b>	<b>92</b>

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Data Karyawan .....	36
Tabel 4.2 Hari dan Jam Kerja Karyawan.....	37
Tabel 4.3 Kuantitas Volume Penjualan 3 Produk Tahun 2014-2016 .....	41
Tabel 4.4 Biaya Produksi tahun 2014 .....	42
Tabel 4.5 Biaya Produksi tahun 2015 .....	42
Tabel 4.6 Biaya Produksi tahun 2016 .....	43
Tabel 4.7 Laporan Laba/Rugi Tahun 2014-2016.....	44
Tabel 4.8 Neraca Tahun 2014-2016.....	46
Tabel 4.9 Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel untuk Produk	
Almari 2 Pintu Tahun 2014-2016 .....	48
Tabel 4.10 Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel untuk Produk	
Almari 3 Pintu Tahun 2014-2016 .....	49
Tabel 4.11 Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel untuk Produk	
Meja 2 Kursi Tahun 2014-2016.....	50
Tabel 4.12 Laporan Laba/Rugi Tahun 2014-2016 (baru).....	83
Tabel 4.13 Neraca Tahun 2014-2016 (baru).....	85
Tabel 4.14 Perbandingan Harga Jual Produk Tahun 2014.....	88
Tabel 4.15 Perbandingan Harga Jual Produk Tahun 2015.....	88
Tabel 4.16 Perbandingan Harga Jual Produk Tahun 2016 .....	88

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Hubungan Antar Variabel .....	23
Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV. SIDODADI.....	31
Gambar 4.2 Bagan Proses Produksi CV. SIDODADI .....	39