

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK
MENCAPAI OPTIMALISASI LABA PADA
UD. CAHAYA TIMUR BLITAR**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat
Dalam mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1)**



Disusun Oleh :

Nama : Yesika Chandra Novitasari
NIM : 10111023
Pembimbing : Retno Murnisari, SE., MM.

**JURUSAN AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR
2014**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari:

Nama : **Yesika Chandra N.**

Nim : 10111023

Jurusan : Akuntansi

Program Studi : Akuntansi

JudulSkripsi :

**ANALISIS PENETUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK MENCAPAI
OPTIMALISASI LABA PADA UD. CAHAYA TIMUR BLITAR**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan pada tanggal 24 Oktober 2013 sampai dengan tanggal 02 Mei 2014 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji didepan dewan penguji skripsi.

Demikian, persetujuan ini saya berikan sebagai syarat untuk mengikuti Ujian Komprehensif bagi mahasiswa tersebut diatas.

Blitar , 24 Mei 2014

Pembimbing,



Retno Murnisari, SE.,MM

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Yesika Chandra N.

NIM : 10111023

Jurusan : Akuntansi

Program Studi : Akuntansi

Judul Skripsi :

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK MENCAPAI
OPTIMALISASI LABA PADA UD. CAHAYA TIMUR BLITAR.**


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

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

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

Blitar, 2 Mei 2014

Penulis,


METERAI
TEMDEL
KEPENDAHWAJARAN
PT. 2056ACF343522043
6000 DJP

Yesika Chandra N.



UD. CAHAYA TIMUR

WAN'S DRUM

Jl. Sawunggaling No. 58, Tanggung Santren, Blitar.

Telp/ Hp : 081 559796 855, E-mail : cahayatimurdrams@yahoo.co.id

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini, pimpinan dari UD. Cahaya Timur. Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Yesika Chandra N.

NIM/ Jurusan : 10111023/ Akuntansi

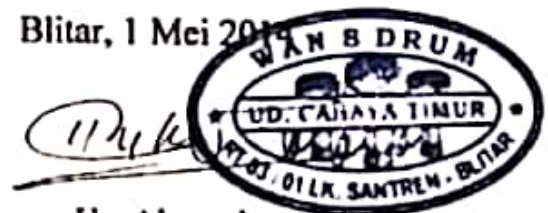
Perguruan Tinggi : STIEKEN BLITAR

Mahasiswa tersebut telah melakukan penelitian di perusahaan kami mulai bulan November 2013 sampai selesai dalam rangka penyusunan skripsinya yang berjudul:

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK MENCAPAI OPTIMALISASI LABA PADA UD. CAHAYA TIMUR BLITAR

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 1 Mei 2014



H. Ahwani

Pimpinan

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK MENCAPAI
OPTIMALISASI LABA PADA UD. CAHAYA TIMUR BLITAR**

Yang disusun oleh :

Nama : Yesika Chandra N.

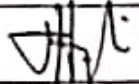
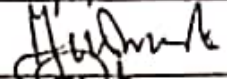

NIM : 10111023

Jurusan : Akuntansi

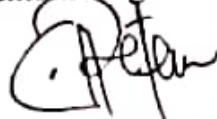
Program Studi : Akuntansi

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 24 Mei 2014

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO.	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1.	Siti Sunrowiyati, SE., MM.	Penguji I	
2.	Yudhanta Sambharakreshna, SE., Msi., Ak.	Penguji II	
3.	Retno Murnisari, SE., MM.	Penguji III	

Pembimbing



(Retno Murnisari, SE., MM)



Ketua Program Studi Akuntansi



(Siti Sunrowiyati, SE., MM)

ABSTRAKSI

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK MENCAPAI OPTIMALISASI LABA PADA UD. CAHAYA TIMUR, BLITAR.

YESIKA CHANDRA N. – 10111023

Kata Kunci : Analisa Harga Jual, Laba

Penentuan harga jual yang tidak tepat akan menimbulkan resiko bagi perusahaan, seperti resiko target laba yang tidak tercapai karena harga jual yang ditetapkan terlalu rendah dari perusahaan lain yang memproduksi produk sejenis. Harga jual yang terlalu rendah secara langsung mempengaruhi laba yang dihasilkan perusahaan, yakni menjadi tidak optimal.

Tujuan dari penyusunan skripsi ini adalah untuk mengetahui metode penentuan harga jual produk yang tepat bagi UD. Cahaya Timur dan untuk mengetahui manfaat metode penentuan harga jual produk yang tepat bagi UD. Cahaya Timur.

Untuk menetapkan harga jual produk/ jasa, banyak metode yang dapat digunakan. Dalam penelitian ini penulis memakai metode *Cost Plus Pricing* yang terdiri dari dua konsep yakni konsep biaya total dan konsep biaya produksi untuk menganalisa harga jual pada UD. Cahaya Timur.

Berdasarkan analisa harga jual metode *Cost Plus Pricing* pada UD. Cahaya Timur tahun 2009, 2010, 2011, 2012 dan 2013, dari hasil analisa tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa perusahaan dalam menetapkan harga jualnya terlalu rendah. Hal tersebut dikarenakan dalam menentukan harga jual produknya belum menggunakan metode penentuan harga jual yang semestinya. Untuk itu, sebaiknya perusahaan menggunakan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing* agar penentuan harga jualnya lebih terperinci dan lebih tepat. Apabila penentuan harga jualnya tepat maka laba yang optimal akan tercapai.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah Yang Maha Esa atas karunia dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul "ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK MENCAPAI OPTIMALISASI LABA PADA UD. CAHAYA TIMUR".

Disamping itu, dalam menyelesaikan Skripsi ini penulis telah banyak mendapat bantuan dan partisipasi dari pihak-pihak lain, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu penyusun menyampaikan terimakasih kepada :

1. Bapak Iwan Setya Putra SE., MM., Ak. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
2. Ibu Siti Sunrowiyati SE., MM. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
3. Ibu Retno Murnisari SE., MM. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan hingga terselesaikannya Skripsi ini.
4. Bapak dan ibu dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar yang telah memberikan ilmunya kepada penulis selama menjadi mahasiswa.
5. Bapak H. Ahwani, selaku pimpinan dari UD. Cahaya Timur yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan penelitian.
6. Kedua orang tua tercinta (bapak Sugeng dan ibu Tini) yang telah memberikan dukungan moral dan material sehingga Skripsi ini dapat terselesaikan.
7. Alm. Kakek tercinta yang selalu memberikan inspirasi dan membangkitkan semangat dalam menyusun Skripsi ini.

8. Mas Khabibu Syaiqoni yang telah memberikan dukungan, semangat dan perhatian selama penyusunan skripsi ini sehingga dapat terselesaikan.
9. Rekan - rekan mahasiswa jurusan Akuntansi 10' yang telah membantu dan memberikan dukungan dalam menyelesaikan Skripsi ini.
10. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian Skripsi ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa Skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, maka saran dan kritik yang membangun dari semua pihak sangat diharapkan demi penyempurnaan selanjutnya. Akhirnya semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak khususnya bagi penulis dan para pembaca pada umumnya.

Blitar, 24 Mei 2014



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	xi
Daftar Gambar.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Permasalahan	2
C. Rumusan Masalah	3
D. Tujuan Penelitian	3
E. Kegunaan Penelitian	4
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Hasil Penelitian Terdahulu	5
B. Teori Penelitian	
1. Pengertian Harga Jual	8
2. Tujuan Penentuan Harga Jual	9
3. Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual	10

	4. Metode Penentuan Harga Jual	13
	5. Tahapan Penentuan Harga Jual	17
	6. Pengertian Laba	19
	7. Jenis – Jenis Laba	20
	8. Pentingnya Informasi Laba	22
	9. Hubungan antara Harga Jual dengan Laba	26
BAB III	METODE PENELITIAN	
	A. Definisi Operasional Variabel	27
	B. Populasi Penelitian dan Sampel	27
	C. Jenis Penelitian	28
	D. Metode Pengumpulan Data	28
	E. Teknik Analisa Data	29
	F. Waktu dan Tempat Penelitian	30
BAB IV	ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN	
	A. Data Perusahaan	
	1. Sejarah Berdirinya Perusahaan	31
	2. Struktur Organisasi	32
	3. Tugas dan Wewenang	33
	4. Lokasi Perusahaan	34
	5. Tujuan Perusahaan	36
	6. Personalia	37
	7. Produksi	39
	8. Pemasaran	43
	9. Keuangan	44

	B. Analisa Data	49
	C. Hasil Analisa Data	70
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. KESIMPULAN	76
	B. Saran	77
	Daftar Pustaka	78

DAFTAR TABEL

		<i>Halaman</i>
Tabel 4.1	Jumlah Tenaga Kerja UD. Cahaya Timur tahun 2013	38
Tabel 4.2	Jam Kerja UD. Cahaya Timur Tahun 2013	39
Tabel 4.3	Penjualan UD. Cahaya Timur Tahun 2009	45
Tabel 4.4	Penjualan UD. Cahaya Timur Tahun 2010	45
Tabel 4.5	Penjualan UD. Cahaya Timur Tahun 2011	46
Tabel 4.6	Penjualan UD. Cahaya Timur Tahun 2012	46
Tabel 4.7	Penjualan UD. Cahaya Timur Tahun 2013	47
Tabel 4.8	Laporan Laba/ Rugi UD. Cahaya Timur 2009 – 2013	48
Tabel 4.9	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2009	50
Tabel 4.10	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2009	51
Tabel 4.11	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2009	52
Tabel 4.12	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2009	53
Tabel 4.13	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2010	54
Tabel 4.14	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2010	55
Tabel 4.15	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2010	56
Tabel 4.16	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2010	57
Tabel 4.17	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2011	58
Tabel 4.18	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2011	59
Tabel 4.19	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2011	60
Tabel 4.20	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2011	61
Tabel 4.21	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2012	62

Tabel 4.22	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2012	63
Tabel 4.23	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2012	64
Tabel 4.24	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2012	65
Tabel 4.25	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2013	66
Tabel 4.26	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2013	67
Tabel 4.27	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2013	68
Tabel 4.28	Perhitungan Harga Jual UD. Cahaya Timur Tahun 2013	69
Tabel 4.29	Perbandingan Harga Jual Tahun 2009 – 2011	73
Tabel 4.30	Perbandingan Harga Jual Tahun 2012 – 2013	74

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD. Cahaya Timur	33