



**UNIVERSITAS  
PGRI ADI BUANA  
SURABAYA**

**SKRIPSI**

**ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL UNTUK  
OPTIMALISASI LABA SEPATU SANDAL “HILMI  
FASHION”**

**Nanda Tri Hardina  
161600037**

**Dosen Pembimbing  
Dra. Siti Istikhoroh, M.Si.**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
2020**

**ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL UNTUK  
OPTIMALISASI LABA SEPATU SANDAL HILMI  
FASHION**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan memperoleh  
Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)  
Program Studi Akuntansi  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

**NANDA TRI HARDINA**

**NIM : 161600037**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA  
2020**

## LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi ini telah disetujui oleh dosen pembimbing dan layak untuk diuji :

Tanggal : 12 Juli 2021

Dosen Pembimbing,

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized 'S' followed by a smaller 'i' and a horizontal line.

Dra. Siti Istikhoroh, M.Si.

NIP : 19671019.199203.2001

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Penetapan Harga Jual Untuk  
Optimalisasi Laba Sepatu Sandal  
Hilmi Fashion

Identitas Mahasiswa

- a. Nama : Nanda Tri Hardina
- b. NIM : 161600037
- c. Program Studi : Akuntansi
- d. Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas PGRI Adi Buana  
Surabaya
- e. Alamat e-mail : [nandatri723@gmail.com](mailto:nandatri723@gmail.com)

Surabaya, 2 Maret 2021

Mengetahui,

Ketua Program Studi,

Dosen Pembimbing,



Dr. Tedi Khaf Afkar, S.Pd., M.Pd., M.Ak  
NPP : 1607787/DY



Dra. Siti Istikhoro, M.Si.  
NIP : 196710191992032001

Menyetujui,  
Dekan,



Drs. H. Teguh Purwanto, M.M.  
NPP : 196012221990031001

## BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Skripsi ini diterima dan disetujui oleh Panitia Ujian Skripsi Sarjana Ekonomi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya, pada :

Hari : Rabu  
Tanggal : 10 Agustus 2021

Dosen Penguji I



Dra. Martha Suhardiyah, SE.,M.Ak

NIP : 8602112/DY

Dosen Penguji II



Fauziyah, S.Si.,M.Si.

NPP : 1504721/DY

## BERITA ACARA BIMBINGAN REVISI SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Nanda Tri Hardina  
NIM : 161600037  
Program Studi : Akuntansi  
Judul Skripsi : ANALISIS PENETAPAN HARGA  
JUAL UNTUK OPTIMALISASI LABA  
SEPATU SANDAL HILMI FASHION  
Tanggal Ujian Skripsi : 28 Juli 2021  
Penguji Skripsi : 1) Dra. Martha Suhardiyah, SE., M.Ak  
2) Fauziyah, S.Si., M.Si

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Paraf Penguji I	Paraf Penguji II
1	29-07-2021	Bab I – Bab III REVISI		
2	29-07-2021	Bab IV – Bab V REVISI		
3	08-08-2021	Bab I – Bab V ACC		
4	08-08-2021	Bab I – Bab V REVISI		
5	11-08-2021	Bab I – Bab V ACC		

Surabaya, 11 Agustus 2021

Penguji I,



Dra. Martha Suhardiyah, S.E., M.Ak  
NIP : 8602112/DY

Penguji II,



Fauziyah, S.Si., M.Si  
NPP : 1504721/DY

# SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nanda Tri Hardina

NIM : 161600037

Program Studi : Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Dengan ini menyatakan bahwa penelitian (skripsi) saya dengan judul: **"Analisis Penetapan Harga Jual Untuk Optimalisasi Laba Sepatu Sandal Hilmi Fashion"** yang saya usulkan dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya Tahun Akademik (ditulis tahun) bersifat original.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidak sesuaian dengan pernyataan ini (ditemukan unsur plagiasi), maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.

Dengan demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Surabaya, 17 Agustus 2021

Mahasiswa



Nanda Tri Hardina

NIM: 161600037

## MOTTO

“Kita Tidak Bisa Menutup Mulut Orang Yang Merendahkan Kita  
Karena Kita Hanya Memiliki Dua Tangan Saja, Kita Hanya  
Mampu Menutup Kedua Telinga Dan Menunjukkan Bahwa Yang  
Mereka Ucapkan Adalah Salah”

Karya Ilmiah ini kupersembahkan untuk :

1. Kedua orang tua tercinta Kaharuddin dan Murniati, yang telah memberikan dukungan moral maupun materi serta do'a yang tiada henti dipanjatkan untuk saya karena tiada do'a yang paling khusuk selain do'a yang terucap dari orang tua, mereka selalu memberikan motivasi dan semangat dalam menyelesaikan karya ilmiah ini.
2. Bapak dan Ibu Dosen, terkhusus kedua pembimbingku yang selama ini tulus dan ikhlas meluangkan waktunya untuk menuntun dan mengarahkan saya dalam menyelesaikan karya ilmiah ini.
3. Para sahabat dan teman-teman tersayang, yang selalu memberikan semangat, dukungan dan bantuan dalam menyelesaikan karya ilmiah ini.
4. Almamaterku, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.

Aku belajar, berjuang dan berdo'a hingga aku berhasil. Terimah kasih untuk semua.



## KATA PENGANTAR

AlhamdulillahRobbil'alamiin, puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT dengan segala limpahan petunjuk dan bimbingan serta berbagai kenikmatan yang telah diberikan sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul : **"Analisis Penetapan Harga Jual Untuk Optimalisasi Laba Sepatu Sandal Hilmi Fashion"**.

Selama proses penulisan hingga terselesaikannya skripsi ini, penulis banyak mendapat motivasi dan dukungan dari beberapa pihak, untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Dr. M. Subandowo, MS., selaku Rektor Universitas PGRI AdiBuana Surabaya
2. Drs. H. Teguh Purwanto., M.M., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI AdiBuana Surabaya.
3. Dr. Taudlikhul Afkar, S.Pd., M.Pd., selaku Ketua Prodi Studi Akuntansi Universitas PGRI AdiBuana Surabaya.
4. Dra. Siti Istikhoroh, M.Si., selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan koreksi dan membantu selama melakukan penulisan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Selanjutnya berturut disampaikan kepada pimpinan perusahaan tempat mengadakan penelitian, orang tua, teman sejawat dll.

Dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca yang sangat penulis harapkan. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Surabaya, 25 Maret 2021

Penulis,

## ABSTRACT

*Small and Medium Enterprises (SMEs) are one of the competitors in advancing the economy in Indonesia. SMEs as a sector that has an important role because most of Indonesia's population lives in small business activities, both traditional and modern. This results in competition between SMEs with one another, especially on similar products. The solution to deal with this is that SMEs are required to be anticipatory to the possibilities that occur in competition. One of them is knowing the right price. Errors when setting prices are often made by small or medium-sized companies (MSMEs) because in considering decisions in determining the selling price of products it is not right because it is not based on correct accounting principles, business owners only use estimates. As happened to MSMEs in Surabaya, namely Hilmi Fashion, which experienced an error in setting the selling price of its products due to a lack of knowledge in the fields of accounting and finance. This research uses descriptive qualitative research with case study method. Using primary data sources and secondary data and data collection methods are carried out by conducting interviews and documentation. To test the validity of the data in this study using triangulation. Purposive sampling was used in this study to select informants based on the criteria, namely the extent to which the informants understand and know the problems that will be studied in the study. In this study, there were results that Hilmi Fashion in calculating the cost of the product was not maximized due to product costs that should be taken into account but not included in the cost group. Thus, the selling price of the product set by Hilmi Fashion is too low compared to the calculation that should result in a decrease in profits. Therefore, improvement of the theory of calculating the selling price at Hilmi Fashion is very necessary so that the expected profit planning can be optimal.*

*Keywords: Selling Price, Cost of Product, Profit Optimization, Pricing Strategy*

## ABSTRAK

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) adalah salah satu yang turut bersaing dalam memajukan perekonomian di Indonesia. UKM sebagai sektor yang mempunyai peran penting sebab sebagian besar penduduk Indonesia hidup dalam kegiatan usaha kecil baik tradisional maupun modern. Hal ini mengakibatkan adanya persaingan antara UKM yang satu dengan yang lainnya terutama pada produk yang sejenis. Solusi untuk menghadapi hal tersebut adalah UKM dituntut untuk antisipatif terhadap kemungkinan yang terjadi dalam persaingan. Salah satunya mengetahui harga dengan tepat. Kesalahan saat menetapkan harga seringkali dilakukan oleh perusahaan dengan skala kecil atau menengah (UMKM) sebab dalam mempertimbangkan keputusan dalam penetapan harga jual produk belum tepat karena tidak berdasarkan prinsip akuntansi yang benar, pemilik usaha hanya menggunakan perkiraan saja. Seperti yang terjadi pada UMKM di Surabaya yaitu Hilmi Fashion yang mengalami kesalahan dalam menetapkan harga jual produknya dikarenakan minimnya pengetahuan dalam bidang akuntansi dan keuangan. Pada penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif dengan metode studi kasus. Menggunakan sumber data primer dan data sekunder dan metode pengumpulan data dilakukan dengan melakukan wawancara dan dokumentasi. Untuk menguji keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan triangulasi. *Purposive Sampling* digunakan dalam penelitian ini untuk memilih informan berdasarkan kriteria yakni sejauh mana informan memahami dan mengetahui masalah yang akan dikaji dalam penelitian. Pada penelitian ini terdapat hasil bahwa Hilmi Fashion dalam menghitung biaya pokok produk belum maksimal disebabkan adanya biaya produk yang harusnya diperhitungkan

tetapi tidak dimasukkan ke dalam golongan biaya tersebut. Sehingga, harga jual produk yang ditetapkan oleh Hilmi Fashion terlalu rendah dibandingkan dengan perhitungan yang seharusnya dapat berakibat penurunan laba yang didapatkan. Oleh sebabnya, perbaikan teori perhitungan penetapan harga jual di Hilmi Fashion sangat diperlukan agar perencanaan laba yang diharapkan dapat optimal.

Kata Kunci : Harga Jual, Harga Pokok Produk, Optimalisasi Laba, Strategi Penetapan Harga

## DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Lembar Persetujuan .....	ii
Halaman Pengesahan .....	iii
Berita Acara Ujian Skripsi. ....	iv
Berita Acara Bimbingan Revisi Skripsi.....	v
Surat Pernyataan Keaslian. ....	vi
Motto.....	vii
Kata Pengantar. ....	viii
Abstract .....	ix
Abstrak.....	x
Daftar Isi .....	xii
Daftar Gambar .....	xiv
Daftar Tabel.....	xv
Daftar Lampiran.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Fokus Penelitian dan Keterbatasan Penelitian .....	7
BAB II TELAAH PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu.....	9
2.2 Landasan Teori .....	25
2.2.1 Harga .....	25
2.2.2 Harga Pokok Produksi .....	25
2.2.3 Metode Penentuan Harga Pokok Produksi .....	27
2.2.4 Harga Jual.....	29
2.2.5 Tujuan Penetapan Harga Jual.....	30
2.2.6 Startegi Penetapan Harga Jual.....	33
2.2.7 Faktor-Faktor Penetapan Harga Jual .....	35

2.2.8	Perencanaan Laba .....	36
2.2.9	Komponen Variabel .....	41
2.3	Kerangka Berpikir .....	44
BAB III METODE PENELITIAN		
3.1	Rancangan Penelitian.....	48
3.2	Subyek dan Obyek Penelitian.....	50
3.3	Teknik Pengumpulan Data .....	51
3.4	Validitas Data.....	52
3.5	Teknik Analisis Data .....	55
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		
4.1	Hasil Penelitian .....	58
4.1.1	Reduksi Data. ....	58
4.1.1.1	Data Produksi Tahun 2018. ....	58
4.1.1.2	Harga Pokok Produk Hilmi Fashion.....	62
4.1.1.3	Penggolongan Biaya. ....	63
4.1.1.4	Perhitungan HPP Metode Seharusnya. ....	64
4.1.1.5	Penetapan Harga Jual.....	66
4.1.1.6	Perencanaan Laba Pada Hilmi Fashion. ....	68
4.1.2	Penyajian Data. ....	69
4.1.3	Verifikasi Data. ....	81
4.1.4	Analisis Data. ....	82
4.1.4.1	Perbandingan Harga Pokok Produksi. ....	82
4.1.4.2	Perbandingan Penetapan Harga Jual. ....	83
4.1.4.3	Perbandingan Perencanaan Laba Optimal.....	84
4.2	Pembahasan.....	86
BAB V PENUTUP		
5.1.	Kesimpulan. ....	91
5.2.	Saran .....	92
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		

## **DAFTAR GAMBAR**

2.1 Kerangka Berpikir .....	44
3.1 Rancangan Penelitian .....	48

## DAFTAR TABEL

### Tabel

4.1 Data Produksi Tahun 2018.....	57
4.2 Penggolongan Biaya Pada Hilmi Fashion.....	58
4.3 Macam-Macam Biaya Pada Hilmi Fashion.....	60
4.4 Laporan Laba Rugi Pada Hilmi Fashion.....	63
4.5 Harga Pokok Produksi Menurut Hilmi Fashion.....	64
4.6 Harga Pokok Produksi Dengan Metode Akuntansi.....	66
4.7 Perbandingan Perhitungan Harga Pokok Produksi.....	68
4.8 Perbandingan Penetapan Harga Jual.....	69
4.9 Laporan Laba Rugi Menurut Perhitungan Markup.....	70



## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 : Daftar Pertanyaan Wawancara
- Lampiran 2 : Matriks Penelitian
- Lampiran 3 : Surat Keterangan Ijin Penelitian
- Lampiran 4 : Daftar Transaksi Hilmi Fashion
- Lampiran 5 : Dokumentasi Foto

