

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Purwaji, Wibowo, Sabarudin Muslim. 2016. *Akuntansi Biaya*. Edisi kedua. Salemba Empat, Jakarta.
- Assauri, S. (2014). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Bachri, Bachtiar S. *Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif*. Vol.10 No. 1.
- Beutari, Dian, Rini dan Laelisneni.2017. Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Perencanaan Laba Pada Home Industri Tempe Setia Budi Medan. *Jurnal Bisnis Administrasi*. Volume 06;52-60).
- Buchari, Alma. 2011. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung : Penerbit Alfabeta
- Hansen dan Mowen (2011), *Manajemen Biaya*, Buku II, Terjemahan Benyamin Molan, Salemba Empat, Jakarta.
- Harahap, T. Sunaryo (2011), *Ekonomi Manajerial, Aplikasi Teori Ekonomi Mikro*, Jakarta, Erlangga.
- Iman, Firmansyah . 2013 . *Akuntansi Biaya Itu Gampang*, Dunia Cerdas, Bandung.
- Indriyo Gitosudarmo (2010), *Manajemen Pemasaran*, Balai Penerbit Fakultas Ekonomi. Yogyakarta.
- Krismiaji, 2002, *Sistem Informasi Akuntansi*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Marius Angipora (2012), *Dasar-dasar Pemasaran*, Raja Grafindo, Jakarta.
- Mursid, M. 2014.*Manajemen Pemasaran*.Jakarta: Bumi Aksar.
- Mulyadi. 2015. *Akuntansi Biaya Edisi 5*. Yogyakarta: UPP-STIM YKPN.
- Nurhayati, Yuli. Masela, Asti.2016.Analisis Penentuan Harga Jual Peremasan Produk Dengan Metode *Cost Plus Pricing* Dalam

- Menentukan Laba yang Dihasilkan Pada Usaha Susu Kedelai
Eggy Fajri. *Jurnal Akuntanika*. Vol 1; no.2.
- Nurlyan. 2016. Analisis penentuan harga jual jasa kamar pada hotel plaza kubra kendari. *Jurnal Akuntansi*. Vol 1 No. 3.
- Patra, Ketut, i dan Salim, Agus. 2014. Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Meningkatkan Laba Pada Rumah Makan Ulu Bete Laut Di Masamba Kabupaten Luwu Utara. *Jurnal Ekonomi Pembangunan* Volume 01;17-27).
- Rudianto (2013), *Akuntansi Manajemen: Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Manajemen*, Grasindo, Jakarta.
- Sujarweni V. Wiratna, (2015), *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R & D*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Suharno dan Sutarso, Yudi. 2010. *Marketing in Practice*. Yogyakarta: Graha ilmu.
- Sunyoto, Danang. 2014. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran (Konsep, Stategi, Dan Kasus)*. Jakarta: Center of Academic Publishing Service.
- Supriyono. 2002. *Akuntansi Manajemen, Proses Pengendalian Manajemen*. STIE YKPN, Yogyakarta.
- Suryana. 2013. *Kewirausahaan : Kiat Dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta : Salemba Empat.
- Sofia Prima Dewi & Septian Bayu Kristanto. 2015. *Akuntansi Biaya*. Edisi 2. Penerbit: Inmedia.
- Toar, Oktavia. Karamoy, Herman dan Wokas, Heinco. 2017. Analisis Perbandingan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing dan Mark Up Pricing Pada Dolphin Donuts Bakery. *Jurnal EMBA*. Volume 5;2040-2050).

Waryanto, Dwi, Bambang dan Nasrulloh.2014.Pengaruh Penentuan Harga Pokok Produksi Terhadap Harga Jual Pada Industri Krupuk (study kasus di UD. Inin Jaya Samabang). *Majalah Ekonomi*.Volume XVIII; No 2.

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Daftar Pertanyaan Wawancara

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

Daftar pertanyaan wawancara ini berfungsi untuk menjawab rumusan masalah pada penelitian yang berjudul “Analisis Penetapan Harga Jual Untuk Optimalisasi Laba Sepatu Sandal Hilmi Fashion”. Berikut daftar pertanyaan wawancara untuk menjawab rumusan masalah bagaimana strategi penetapan harga jual untuk mendapatkan laba yang optimal sepatu sandal Hilmi Fashion?. Daftar pertanyaan wawancara ini ditujukan kepada narasumber sebagai subyek pada penelitian. Terdapat dua subyek dalam penelitian ini, yaitu pemilik usaha dan kepala produksi.

Narasumber : Bapak Kholiq Widiarto

Jabatan : Pemilik Usaha

Daftar Pertanyaan :

1. Apa yang membedakan produk Hilmi Fashion dengan produk lain yang sejenis?
2. Apakah ada perbedaan harga jual antara distributor dan pembeli lain?
3. Hal-hal apa saja yang dipertimbangkan dalam menetapkan harga jual?
4. Apakah untuk saat ini permintaan konsumen terhadap produk Hilmi Fashion semakin meningkat?
5. Cara apa yang dilakukan agar usaha ini mampu bersaing dengan pesaing produk yang sejenis?
6. Bagaimana dengan pengembalian produk jika terdapat produk cacat atau tidak sesuai dengan pesanan?
7. Biaya apa saja yang dikeluarkan dalam membuat sebuah produk?

8. Adakah pesaing yang menetapkan harga jual yang lebih murah?
9. Bagaimana cara yang dilakukan dalam memasarkan atau mempromosikan produk?
10. Apakah harga yang telah ditetapkan oleh Hilmi Fashion telah mencapai laba yang optimal?

Narasumber : Hilmi Ferdiansyah Widiarto

Jabatan : Kepala Produksi

Daftar Pertanyaan :

1. Peralatan apa saja yang digunakan dalam produksi selama pembuatan produk?
2. Berapa banyak produk yang dihasilkan dalam sehari di Hilmi Fashion?
3. Bagaimana cara perusahaan meminimalisasikan biaya produksi?
4. Apakah pembagian pekerjaan dalam proses produksi berjalan dengan baik?
5. Laporan apa saja yang dihasilkan dalam proses produksi?
6. Bagaimana jika terjadi hambatan selama proses produksi berlangsung?
7. Apakah tenaga kerja yang ada di Hilmi Fashion menerima upah sesuai dengan pekerjaan yang dilakukan?
8. Bagaimana cara yang dilakukan untuk menghindari kesalahan dalam pembuatan produk?
9. Bagaimana proses produksi yang ada di Hilmi Fashion?
10. Apakah keunggulan dari masing-masing produk yang dihasilkan oleh Hilmi Fashion?

Sumber : Data Diolah

Lampiran 2 : Matriks Penelitian

MATRIK PENELITIAN KUALITATIF

NAMA : NANDA TRIHARDINA

NIM : 161600037

JUDUL : ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL UNTUK OPTIMALISASI LABA SEPATU SANDAL "HILMI FASHION"

RUMUSAN MASALAH	KONSEP	SUBYEK DAN OBYEK	METODE PENGUMPULAN DATA	METODE ANALISIS DATA	DAFTAR RUJUKAN
1. Bagaimana strategi penetapan harga jual sepatu sandal Hilmi Fashion?	<ul style="list-style-type: none">- Strategi penetapan harga jual- Perencanaan laba	<p>Subyek dalam penelitian ini, adalah Pemilik dan Kepala Produksi</p> <p>Obyek dalam penelitian ini adalah :</p> <ul style="list-style-type: none">- Analisis Penetapan Harga Jual.- Perencanaan Laba	<p>Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Dokumentasi2. Wawancara	<p>Analisis data pada penelitian ini menggunakan uji sebagai berikut :</p> <ul style="list-style-type: none">- Triangulasi Data- Metode Kualitatif	<ol style="list-style-type: none">1. Hartanto, 2001. Harga Pokok Penjualan2. Meilyta pratiwi, (2012). Peranan Harga Pokok Dalam Menetapkan Harga Jual Produk3. Masiyah Kholmi, Yuningsih, 2004. Akuntansi Biaya

Surabaya, 14 Januari 2021

Dosen Pembimbing,

Dra. Siti Istikhoro, M.Si

Peneliti/Mahasiswa

Nanda Tri Hardina

Sumber : Data Diolah

Lampiran 3 : Surat Keterangan Ijin Penelitian



PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
Jl. Dukuh Menanggal XII Telp. (031) 8281183 Surabaya 60234
<http://unipasby.ac.id>

SURAT KETERANGAN IJIN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Kholiq Widiarto
Jabatan : Pemilik Usaha

Dengan ini memberikan ijin kepada :

Nama : Nanda Tri Hardina
NIM : 161600037
Pendidikan : Mahasiswa Universitas PGRI Adi Buana
Surabaya

Untuk melakukan penelitian pada usaha kami tentang **“Analisis Penetapan Harga Jual Untuk Optimalisasi Laba Sepatu Sandal Hilmi Fashion”**.

Demikian surat ijin penelitian ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Surabaya, 13 Juli 2021
Pemilik Usaha Hilmi Fashion

Kholiq Widiarto

Lampiran 4 : Daftar Transaksi Hilmi Fashion

Transaksi Bulan Januari 2018	:	
Tagihan Listrik	(10/01/18)	Rp. 200.000
Pembelian bahan	(15/01/18)	Rp. 1.550.917
Gaji Karyawan Produksi	(28/01/18)	Rp. 140.000
Biaya Packing		Rp. 125.000
Gaji Karyawan Admin	(30/01/18)	Rp. 1.000.000
Gaji Karyawan Pemasaran	(30/01/18)	Rp. 800.000
Pembelian ATK	(05/01/18)	Rp. 30.000
Biaya Promosi	(20/01/18)	Rp. 50.000

Transaksi Bulan Februari 2018	:	
Tagihan Listrik	(10/02/18)	Rp. 200.000
Pembelian bahan	(15/02/18)	Rp. 1.550.917
Gaji Karyawan Produksi	(28/02/18)	Rp. 140.000
Biaya Packing		Rp. 125.000
Gaji Karyawan Admin	(30/02/18)	Rp. 1.000.000
Gaji Karyawan Pemasaran	(30/02/18)	Rp. 800.000
Pembelian ATK	(05/02/18)	Rp. 30.000
Biaya Promosi	(20/02/18)	Rp. 50.000

Transaksi Bulan Maret 2018	:	
Tagihan Listrik	(10/03/18)	Rp. 200.000
Pembelian bahan	(15/03/18)	Rp. 1.550.917
Gaji Karyawan Produksi	(28/03/18)	Rp. 140.000
Biaya Packing		Rp. 125.000
Gaji Karyawan Admin	(30/03/18)	Rp. 1.000.000
Gaji Karyawan Pemasaran	(30/03/18)	Rp. 800.000
Pembelian ATK	(05/03/18)	Rp. 30.000
Biaya Promosi	(20/03/18)	Rp. 50.000

Transaksi Bulan April 2018	:	
Tagihan Listrik	(10/04/18)	Rp. 200.000
Pembelian bahan	(15/04/18)	Rp. 1.550.917
Gaji Karyawan Produksi	(28/04/18)	Rp. 140.000
Biaya Packing		Rp. 125.000
Gaji Karyawan Admin	(30/04/18)	Rp. 1.000.000
Gaji Karyawan Pemasaran	(30/04/18)	Rp. 800.000
Pembelian ATK	(05/04/18)	Rp. 30.000
Biaya Promosi	(20/04/18)	Rp. 50.000

Transaksi Bulan Mei 2018	:	
Tagihan Listrik	(10/05/18)	Rp. 200.000
Pembelian bahan	(15/05/18)	Rp. 1.550.917
Gaji Karyawan Produksi	(28/05/18)	Rp. 140.000
Biaya Packing		Rp. 125.000
Gaji Karyawan Admin	(30/05/18)	Rp. 1.000.000
Gaji Karyawan Pemasaran	(30/05/18)	Rp. 800.000
Pembelian ATK	(05/05/18)	Rp. 30.000
Biaya Promosi	(20/05/18)	Rp. 50.000

Transaksi Bulan Juni 2018	:	
Tagihan Listrik	(10/06/18)	Rp. 200.000
Pembelian bahan	(15/06/18)	Rp. 1.550.917
Gaji Karyawan Produksi	(28/06/18)	Rp. 140.000
Biaya Packing		Rp. 125.000
Gaji Karyawan Admin	(30/06/18)	Rp. 1.000.000
Gaji Karyawan Pemasaran	(30/06/18)	Rp. 800.000
Pembelian ATK	(05/06/18)	Rp. 30.000
Biaya Promosi	(20/06/18)	Rp. 50.000

Transaksi Bulan Juli :

Tagihan Listrik	(10/07/18)	Rp. 200.000
Pembelian bahan	(15/07/18)	Rp. 1.550.917
Gaji Karyawan Produksi	(28/07/18)	Rp. 140.000
Biaya Packing		Rp. 125.000
Gaji Karyawan Admin	(30/07/18)	Rp. 1.000.000
Gaji Karyawan Pemasaran	(30/07/18)	Rp. 800.000
Pembelian ATK	(05/07/18)	Rp. 30.000
Biaya Promosi	(20/07/18)	Rp. 50.000

Transaksi Bulan Agustus 2018 :

Tagihan Listrik	(10/08/18)	Rp. 200.000
Pembelian bahan	(15/08/18)	Rp. 1.550.917
Gaji Karyawan Produksi	(28/08/18)	Rp. 140.000
Biaya Packing		Rp. 125.000
Gaji Karyawan Admin	(30/08/18)	Rp. 1.000.000
Gaji Karyawan Pemasaran	(30/08/18)	Rp. 800.000
Pembelian ATK	(05/08/18)	Rp. 30.000
Biaya Promosi	(20/08/18)	Rp. 50.000

Transaksi Bulan September 2018:

Tagihan Listrik	(10/09/18)	Rp. 200.000
Pembelian bahan	(15/09/18)	Rp. 1.550.917
Gaji Karyawan Produksi	(28/09/18)	Rp. 140.000
Biaya Packing		Rp. 125.000
Gaji Karyawan Admin	(30/09/18)	Rp. 1.000.000
Gaji Karyawan Pemasaran	(30/09/18)	Rp. 800.000
Pembelian ATK	(05/09/18)	Rp. 30.000
Biaya Promosi	(20/09/18)	Rp. 50.000

Transaksi Bulan Oktober 2018 :

Tagihan Listrik	(10/10/18)	Rp. 200.000
-----------------	------------	-------------

Pembelian bahan	(15/10/18)	Rp. 1.550.917
Gaji Karyawan Produksi	(28/10/18)	Rp. 140.000
Biaya Packing		Rp. 125.000
Gaji Karyawan Admin	(30/10/18)	Rp. 1.000.000
Gaji Karyawan Pemasaran	(30/10/18)	Rp. 800.000
Pembelian ATK	(05/10/18)	Rp. 30.000
Biaya Promosi	(20/10/18)	Rp. 50.000

Transaksi Bulan November 2018:

Tagihan Listrik	(10/11/18)	Rp. 200.000
Pembelian bahan	(15/11/18)	Rp. 1.550.917
Gaji Karyawan Produksi	(28/11/18)	Rp. 140.000
Biaya Packing		Rp. 125.000
Gaji Karyawan Admin	(30/11/18)	Rp. 1.000.000
Gaji Karyawan Pemasaran	(30/11/18)	Rp. 800.000
Pembelian ATK	(05/11/18)	Rp. 30.000
Biaya Promosi	(20/11/18)	Rp. 50.000

Transaksi Bulan Desember 2018 :

Tagihan Listrik	(10/12/18)	Rp. 200.000
Pembelian bahan	(15/12/18)	Rp. 1.550.917
Gaji Karyawan Produksi	(28/12/18)	Rp. 140.000
Biaya Packing		Rp. 125.000
Gaji Karyawan Admin	(30/12/18)	Rp. 1.000.000
Gaji Karyawan Pemasaran	(30/12/18)	Rp. 800.000
Pembelian ATK	(05/12/18)	Rp. 30.000
Biaya Promosi	(20/12/18)	Rp. 50.000

Sumber : Data Hilmi Fashion

DOKUMENTASI FOTO





BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI BISNIS
 Kampus Jl. Dukuh Menanggal XII/4, Telp-Fax 031-8281183 Surabaya 60234
 Website <http://www.upgrisby.ac.id>

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama	: NAFIDA TRI HARDIYA
Prodi / NIM	: AKUNTANSI / 161600039
Judul Skripsi	: ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK SEPATU SAJIDAL "HILMI FASHION"
Dosen Pembimbing	: DRA. SITI ISTIKHOROH, M.Si.
Periode Kepembimbingan	: 20 Oktober 2020 s/d 25 Maret 2021

URAIAN KEGIATAN KEPEMBIMBINGAN :

NO	TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	KET.	TANDA TANGAN
1.	08 Nov 20	Judul & Bab I	Rw	h
2.	09 Nov 20	_____	Rw	h
3.	22 Nov 20	_____	Rw	h
4.	10 Jan 21	Judul + Matriks	Rw	h
5.	12 Feb 21	_____	Rw	h
6.	04 Feb 21	_____	Rw	h
7.	11 Feb 21	_____	Rw	h
8.	5 Maret 21	_____	Rw	h
9.	14 Mar 21	Penyusunan Kesimpulan	Rw	h

Bimbingan selesai pada tanggal _____

Dosen Pembimbing,

DRA. SITI ISTIKHOROH, M.SI



Mahasiswa,

NAFIDA TRI HARDIYA



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Kampus : Jl. Dukuh Menanggal XII/4, Telp- Fax. 031-8281183 Surabaya 60234
Website : <http://www.unipasby.ac.id>

KARTU PERPANJANGAN BIMBINGAN SKRIPSI

Nama	: MAFIDA TRI HARDIYA
Prodi / NIM	: AKUNTANSI / 161600037
Judul Skripsi	: ANALISIS PEMETAPAN HARGA JUAL PRODUK SEPATU SAMPAL "HILMI FASHION"
Dosen Pembimbing	: Dra. Siti Istikhroh, M.Si
Periode Kepembimbingan	: 26 Maret s.d 27 Juni 2021

URAIAN KEGIATAN KEPEMBIMBINGAN :

NO	TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	KET.	TANDA TANGAN
1.	28 Mei 21	Pedoman Ummuara	h	h
2	6 Juni 21	—	h	h
3	22 Juni 21	—	h	h
4	12 Juli 21	Bab 4 & 5		
5	12 Juli 21	Artikel		

Bimbingan selesai pada tanggal
Dosen Pembimbing

DRA. SITI ISTIKHOROH, M.Si



Mahasiswa

MAFIDA TRI HARDIYA