

DAFTAR PUSTAKA

- Bastian Bustami & Nurlela. 2006. Akuntansi Biaya : Kajian Teori dan Aplikasi. Edisi Pertama. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Bungin, Burhan. 2003. *Analisa Data Penelitian Kualitatif: Pemahaman Filosofis dan Metodologis ke Arah Penguasaan Model Aplikasi*. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Carter, William K dan Milton F. Usry. 2004. Akuntansi Biaya, Penerjemah : Krista, Buku I, Edisi Ketiga Belas, Salemba Empat, Jakarta
- Creswell, J. W. (2010). *Research design: pendekatan kualitatif, kuantitatif, dan mixed*. Yogyakarta: PT Pustaka Pelajar.
- Daljono. (2011). Akuntansi Biaya Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian. Edisi ketiga, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Harahap, S.S. 2001. *Budgeting: Penganggaran Perencanaan*. Cetakan kedua. PT Raja Grafindo Persada
- Hariato, Farid dan Siswanto Sudomo, (1998), Perangkat dan Teknik Analisis Investasi di Pasar Modal Indonesia, PT. Bursa Efek Jakarta, Jakarta
- Horngren, Charles T, et all. 2008. *Akuntansi Biaya*. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- Kasmir. 2011. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta Raja Grafindo: Persada
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : BPFE UGM,
- S.R, Soemarso. 2005. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi Kelima. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*. Bandung : Alfabeta.
- Supriyono, R.A. 2001. *Akuntansi Manajemen 3 : Proses Pengendalian Manajemen*. Edisi Pertama. Cetakan Pertama. Yogyakarta: BPFE.

- Sulastiningsih, dan Zulkifli. 2006. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kedua. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Suwardjono. 2008. *Teori Akuntansi: Perencanaan Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta: BPF.
- Swastha, Basu. 2007. *Azas-azas Marketing*. Edisi Revisi. Yogyakarta: Akademi Keuangan dan Bisnis (AKB).
- _____. 2010. *Manajemen Penjualan: Pelaksanaan Penjualan*. Yogyakarta:


Lampiran 1 : Lembar Persetujuan

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi ini telah disetujui dosen pembimbing dan layak
untuk diuji :

Tanggal : 22 Juli 2019

Dosen Pembimbing,



Dra Siti Istikhoroh, M.Si

NPP : 196710191992032001

Lampiran 2 : Surat Pernyataan Bebas Plagiasi

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : I Made Bagus D., SE., MM.
Jabatan : Kepala Lab. Kewirausahaan

Menyatakan bahwa :

Nama : Alfi Makhrojah
NIM : 151600204
Prodi : Akuntansi

telah melakukan uji plagiasi dengan judul artikel Mekanisme Penetapan Harga Jual Produk Guna Merealisasikan Target Laba (Studi Pada Cv Putra Tunggal), dengan hasil 20,93 % Similarities.

Demikian surat pernyataan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 22 Juli 2019
Kepala Laboratorium



I Made Bagus D., SE., MM.

Lampiran 3 : Surat Ijin Penelitian



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA FAKULTAS EKONOMI

Kampus : Jl. Dukuh Menanggal XII/4 , Telp- Fax. 031-8281183 Surabaya 60234

Website : <http://www.fe.unipasby.ac.id>

Nomor : 199/01/FE/V/2019
Lampiran : -
Perihal : Ijin Penelitian dan Pengambilan Data

Kepada Yth:
Bapak Harry Mailoa
CV. Putra Tunggal
Jl. Raya Barat Pasar Cerme No.07 Ds. Ngabetan Kcc. Cerme Kab. Gresik
di -
Gresik

Sesuai kurikulum Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya, maka mahasiswa wajib menulis Skripsi/Tugas Akhir dalam bentuk Laporan Penelitian dan Artikel Ilmiah. Berkaitan dengan hal tersebut mohon perkenan Bapak/Ibu untuk memberikan ijin penelitian kepada mahasiswa kami yang tersebut dibawah ini :

Nama : Alfi Makhrojah
NIM : 151600204
Prodi : Akuntansi
Judul Skripsi : Mekanisme Penerapan Harga Jual Guna Merealisasikan Target Laba (Studi pada CV. Putra Tunggal)

Demikian atas perkenan serta kebijaksanaan Bapak/Ibu kami sampaikan terima kasih.



Surabaya, 9 Mei 2019

Dra. Siti Istikhroh, M.Si
NIP. 19671019.199203.2001

Lampiran 4 : Matrik

MATRIK PENELITIAN KUALITATIF

NAMA : ALFI MAKHROJAH
 NIM : 15-160-0204
 JUDUL : MEKANISME PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK GUNA MEREALISASIKAN TARGET LABA (STUDI PADA CV. PUTRA TUNGGAL)

| PERMASALAHAN | KONSEP | SUBJEK PENELITIAN | OBJEK PENELITIAN | METODE PENGUMPULAN DATA | METODE ANALISIS DATA | DAFTAR PUSTAKA |
|--|---|-------------------|---------------------------------------|--|--|--|
| Bagaimanakah Mekanisme Harga Jual Produk Guna Merealisasikan Target Laba pada CV Putra Tunggal ? | <ul style="list-style-type: none"> Harga jual : jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan | CV. Putra Tunggal | Mekanisme Penetapan Harga Jual Produk | Pada penelitian ini untuk memperoleh data yang diperlukan, maka menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut : <ul style="list-style-type: none"> Wawancara Dokumentasi | Analisis data menggunakan : <ul style="list-style-type: none"> Analisis Taksonomi | Lestari, Wiwik, dan Dhyka Bagus Permana . 2017. Akuntansi Biaya Dalam Perspektif Manajerial. Depok: Rajawali Pers. |


















| | | | | | |
|--|--|--|-----|--|---|
| | <p>n atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Laba : Laba merupakan suatu pos dasar dan penting dari ikhtisar keuangan yang memiliki berbagai kegunaan | | asi | | <p>Mulyadi, Akuntansi Biaya, Edisi Kelima, Cetakan Kelima, STIE YKPN, Yogyakarta , 2005.</p> <p>Supriyono R.A, Akuntansi Manajemen I, Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan</p> |
|--|--|--|-----|--|---|

| | | | | | | |
|--|---|--|--|--|--|---|
| | <p>n dalam berbagai konteks. Laba pada umumnya dipandang sebagai suatu dasar bagi perpajakan, determinan pada kebijakan pembayarannya, pedoman investasi, dan</p> | | | | | <p>n, Edisi Pertama BPFE, Yogyakarta, 2001.</p> |
|--|---|--|--|--|--|---|

Lampiran 5 : Berita Acara Bimbingan Skripsi

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

1. Nama Mahasiswa : Alfi Makhrojah
2. NIM : 151600204
3. Program Studi : Akuntansi
4. Tanggal Mengajukan : 19 Oktober 2018
5. Judul Skripsi : Mekanisme Penetapan Harga
Jual Produk Guna Merealisasikan Target Laba (Studi pada
CV Putra Tunggal)
6. Dosen Pembimbing : Dra. Siti Istikhoro M.Si
7. Konsultasi :

| No | Tanggal | Paraf Bimbingan | Uraian/Kegiatan |
|-----|------------|---|------------------------------------|
| 1. | 19/10/2018 |  | Judul + Matrik, Revisi |
| 2. | 25/10/2018 |  | Judul + Matrik, Revisi |
| 3. | 26/10/2018 |  | Judul, Acc |
| | |  | Matrik, Revisi |
| 4. | 31/10/2018 |  | Matrik, Acc |
| 5. | 9/11/2018 |  | Judul, Acc |
| | |  | Matrik, Revisi |
| 6. | 14/11/2018 |  | Matrik, Revisi |
| 7. | 30/11/2018 |  | Matrik + penelitian terdahulu, Acc |
| 8. | 20/12/2018 |  | Proposal, Revisi |
| 9. | 27/12/2018 |  | Proposal, Revisi |
| 10. | 10/01/2019 |  | Proposal, Acc |
| | |  | Instrumen, Revisi |
| 11. | |  | Instrumen, Acc |
| 12. | 11/07/2019 |  | BAB 4 + BAB 5, Revisi |
| 13. | 13/07/2019 |  | Artikel, Revisi |
| 14. | 18/07/2019 |  | BAB 4, Revisi |

| | | | |
|-----|-------------|---|----------------------|
| | | h | BAB 5, Acc |
| | | h | Artikel, Revisi |
| 15. | 22/ 07/2019 | h | BAB 4+ BAB 5, Acc |
| | | h | Artikel, Acc |

8. Tanggal selesai menulis skripsi : 22 Juli 2019

Surabaya, 23 Juli 2019
Dosen Pembimbing,



Dra. Siti Istkhoroh, M.Si
NIP : 196710191992032001

Lampiran 6 : Berita Acara Bimbingan Revisi Skripsi



Unipa Surabaya

UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA FAKULTAS EKONOMI

Kampus : Jl. Dukuh Menanggal XII/4, Telp-Fax. 031-8281183
Surabaya 60234

Website : <http://www.unipasby.ac.id>

BERITA ACARA BIMBINGAN REVISI SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Alfi Makhrojah
NIM / Program Studi : 151600204 / Akuntansi
Judul Skripsi : Mekanisme Penetapan Harga Jual
Produk Guna Merealisasikan
Target Laba (Studi pada CV Putra
Tunggal)
Tanggal Ujian Skripsi : 29 Juli 2019
Penguji : 1) Dr. Fachrudy As'ari S.Psi., MM
2) Tony Susilo W, SE. MM

| No | Tanggal | Materi Konsultasi | Paraf Penguji I | Paraf Penguji II |
|----|-----------|---------------------|-----------------|------------------|
| 1 | 8-08-2019 | BAB I | | |
| 2 | 8-08-2019 | BAB Pembahasan | | |
| 3 | 8-08-2019 | Instrumen Observasi | | |
| 4 | 8-08-2019 | Interview | | |
| 4 | 5-08-2019 | Subyek Penelitian | | |
| 5 | 5-08-2019 | Triangulasi Data | | |
| 6. | 5-0802019 | Pembahasan | | |

Penguji I

Dr. Fachrudy As'ari S.Psi., MM
NPP : 1202612/ DY

Surabaya, 5 Agustus 2019

Penguji II

Tony Susilo W, SE. M.Pd, MSM
NPP : 0709494/ DY

Lampiran 7 : Daftar Hadir Seminar Proposal



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

DAFTAR HADIR PESERTA SEMINAR PROPOSAL

Judul : Mekanisme Penetapan Harga Jual Produk Guna Merealisasikan Target Laba (Studi pada CV Putra Tunggal)
 Nama : Alfi Makhrojah
 Hari, Tanggal : Kamis, 18 Januari 2019
 Tempat : Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

| No | NAMA | NIM | PRODI | TTD |
|-----|------------------|-------------|-----------|-------------|
| 1. | Dean Retno | 15-160-0245 | Akuntansi | [Signature] |
| 2. | Laura Ardyan | 15-160-0248 | Akuntansi | [Signature] |
| 3. | M. Erwan J | 15-160-0150 | Akuntansi | [Signature] |
| 4. | Lutfi Ardiansyah | 15-160-0249 | Akuntansi | [Signature] |
| 5. | Sella Arsyia | 14-160-0174 | Akuntansi | [Signature] |
| 6. | Rena M. P. | 151600197 | Akuntansi | [Signature] |
| 7. | Netty Irena | 151600130 | Akuntansi | [Signature] |
| 8. | Estheringtyas | 151600097 | Akuntansi | [Signature] |
| 9. | Ayu Faimatus | 151600027 | Akuntansi | [Signature] |
| 10. | Siti Lilius | 151600077 | Akuntansi | [Signature] |
| 11. | Wahyuni | 151600189 | Akuntansi | [Signature] |
| 12. | Namang | 151600205 | Akuntansi | [Signature] |
| 13. | Ina Laila | 151600174 | Akuntansi | [Signature] |
| 14. | Ikka Melindani | 15160136 | Akuntansi | [Signature] |
| 15. | Eva Nurhidani | 151600148 | Akuntansi | [Signature] |
| 16. | Diah Ayu | 151600199 | Akuntansi | [Signature] |
| 17. | Annisa Salsy | 151600226 | Akuntansi | [Signature] |
| 18. | Prisca Lailani | 15-160-0169 | Akuntansi | [Signature] |
| 19. | Mediana S | 15-160-0232 | Akuntansi | [Signature] |
| 20. | Ikke Wilansari | 151600120 | Akuntansi | [Signature] |
| 21. | Sepriana Tri P | 151600001 | Akuntansi | [Signature] |



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI

Jl. Dukuh Menanggal XII/4, Telp-Fax. 031-8281183 Surabaya 60234

Website: <http://www.fe.unipasby.ac.id>

| | | | | | |
|-----|--------------------|-----------|-----------|--------|--|
| 22. | Wega .c. | 15160020 | Akuntansi | Wega | |
| 23 | Prati Y | 15160019 | Akuntansi | | |
| 24. | Adi Nur H | 15160017 | Akuntansi | Adi | |
| 25 | Hermin As. | 151600131 | Akuntansi | Hermin | |

Dosen Pembimbing,


Dra. Siti Istikhoro M.Si

NIP : 196710191992032001

Lampiran 8 : Daftar Pertanyaan Wawancara

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

Nama : Alfi Makhrojah

NIM : 151600204

Judul Skripsi : Mekanisme penetapan harga jual produk guna merealisasikan target laba (studi pada CV Putra Tunggal)

| Sub Fokus Penelitian | Aspek / Indikator | Pertanyaan Wawancara | Narasumber |
|----------------------|--|--|---|
| Harga Jual | <ul style="list-style-type: none">• Penetapan harga jual | <ol style="list-style-type: none">1. Ada berapa jenis produk yang dihasilkan oleh CV Putra Tunggal ?2. Berapa rata rata produksi perusahaan setiap bulannya ?3. Dari beberapa produk yang dijual dari CV Putra tunggal, produk apa yang sering terjual ?4. Bagaimana strategi perusahaan dalam mendapatkan bahan baku | <ul style="list-style-type: none">• Bapak Minto (Manager)• Mbak Rani (Bagian Ekspor)• Bapak Hadi (Kepala Gudang)• Mbak Retno (Kepala Produksi) |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | <p>tersebut ?</p> <p>5. Apa yang dilakukan perusahaan apabila bahan baku yang digunakan mengalami kenaikan harga ?</p> <p>6. Apa yang menjadi penghambat/kendala dari penjualan dalam menentukan harga jual pada CV ini ?</p> <p>7. Apakah harga yang ditetapkan pada CV ini merupakan harga kompetitif dari harga pesaing ?</p> <p>8. Apakah harga yang ditetapkan menjadi tolak ukur sebagai pencapaian laba pada CV Putra Tunggal ?</p> | |
|--|--|--|--|

| | | | |
|------|---|--|--|
| | | <p>9. Adakah langkah yang dilakukan dalam menghemat biaya produksi ?</p> <p>10. Bagaimana anda menekan biaya gaji tenaga kerja ?</p> <p>11. Bagaimana sistem gaji karyawan pada CV Putra Tunggal, apakah perhari atau per bulan? Dan berapa?</p> | |
| Laba | <ul style="list-style-type: none"> • Target Laba | <p>1. Berapa target laba yang diharapkan oleh CV Putra Tunggal untuk tiap produksinya ?</p> <p>2. Masalah apa saja yang dihadapi perusahaan terkait dengan proses pencapaian target laba?</p> | |

| | | | |
|--|--|---|--|
| | | <p>3. Bagaimana posisi harga yang ditetapkan CV Putra Tunggal dengan harga perusahaan pesaing ?</p> <p>4. Apa yang dilakukan perusahaan apabila harga yang ditetapkan masih dibawah harga pasar ?</p> | |
|--|--|---|--|

Lampiran 9 : Transkrip Wawancara

Transkrip wawancara

Narasumber 1

A. Mbak Rani (Bagian Akuntansi)

Hasil Wawancara :

1. **Bagaimana anda menekan biaya gaji tenaga kerja ?**

Jwb :

Bicara soal biaya tenaga kerja, perusahaan ini, pada perusahaan ini biaya operasionalnya luar biasa, pada cv ini mempunyai sedikit kendala dalam hal tenaga kerja antara lain karyawan terbatas, perusahaan berada di lingkungan kampung bukan di perkotaan atau kota industri. Pada cv ini pula susah dalam mencari karyawan yang kompetitif, sehingga karyawan yang bekerja juga apa adanya, yang tidak mempunyai basic pada keahlian pekerjaan disini. Akhirnya karyawan kantornya yang harus turun tangan lebih untuk dapat menyelesaikan pekerjaan yang harus diselesaikan. Dengan kondisi yang begitu perusahaan juga harus mengeluarkan uang operasional yang besar.

Intinya dengan adanya karyawan yang kurang kompetitif dapat menimbulkan pengeluaran biaya operasional yang cukup besar sehingga membuat nilai harga jual berbeda, maksudnya harga jual ke harga produk jadi sampai hasil jadi pasti minus dikarenakan biaya operasional terlalu besar. Memang yang menjadi salah satu faktor harga menjadi tinggi ya dari biaya tenaga kerja ini.

2. Apa yang dilakukan perusahaan apabila bahan baku yang digunakan mengalami kenaikan harga ?

Jwb :

Perusahaan mengambil tindakan juga yaitu dengan menaikkan harga, dengan adanya kenaikan harga biasanya *buyer* diperlihatkan biaya-biaya yang diperlukan untuk produksi, serta melalui argumentasi atau tawar menawar dengan *buyer* dulu, apabila *buyer* bisa menerima argumen dari perusahaan, biasanya *buyer* akan mengikuti kebijakan tersebut.

3. Bagaimana strategi perusahaan dalam mendapatkan bahan baku tersebut ?

Jwb :

Strateginya itu perusahaan juga merupakan penyedia bahan baku dan bahan bakunya sendiri itu berasal dari Sulawesi.

4. Apakah harga yang ditetapkan menjadi tolak ukur sebagai pencapaian laba pada CV Putra Tunggal ?

Jwb :

Iya akan menjadi tolak ukur, harga yang ditawarkan oleh *buyer* akan dihitung dengan biaya yang lain, jika harga itu terlalu tinggi maka target laba yang kita inginkan terkadang tidak tercapai.

5. Apa yang menjadi penghambat/kendala dari penjualan dalam menentukan harga jual pada CV ini ?

Jwb :

Yang menjadi kendala yaitu kurangnya minat konsumen terhadap rotan. Kenaikan harga penolong pun juga akan menyebabkan harga yang telah ditentukan akan menjadi berbeda.

6. Apakah harga yang ditetapkan pada CV ini merupakan harga kompetitif dari harga pesaing ?

Jwb :

Iya kompetitif, *buyer* selalu membawa harga artinya harga yang ditawarkan oleh *buyer* itu merupakan harga yang diperoleh dari hasil perbandingan dari perusahaan-perusahaan sejenis yang lain.

7. Berapa target laba yang diharapkan oleh CV Putra Tunggal untuk tiap produksinya ?

Jwb :

Target laba per produk sekisar 20-25%

8. Adakah langkah yang dilakukan dalam menghemat biaya produksi ?

Jwb :

Perusahaan menggunakan pengesup, jadi perusahaan hanya menerima barang jadi dan setelah itu diproses finishing.

9. Bagaimana posisi harga yang ditetapkan CV Putra Tunggal dengan harga perusahaan pesaing?

Jawab :

Tidak jauh berbeda dengan perusahaan lain, Terkadang ada kondisi dimana harga sudah tidak masuk dari perhitungan perusahaan , perusahaan menunjukkan rincian biaya biaya, dan akhirnya

ketemu hpp dan minus. Kondisi tersebut *buyer* memahami dan menerima argumen setelah perusahaan melakukan costing harga.

Narasumber 2

B. Pak Minto (Manager)

Hasil Wawancara :

1. **Bagaimana strategi perusahaan dalam mendapatkan bahan baku tersebut ?**

Jwb :

CV Putra Tunggal merupakan perusahaan yang juga sebagai penyedia bahan baku jadi sedikit lebih mudah dalam mendapatkan bahan baku, bahan baku dari perusahaan ini sendiri berasal dari Sulawesi, dimana di daerah Sulawesi sendiri ada beberapa petani yang sudah di rekrut untuk mencari di hutan. Prosesnya juga dari Sulawesi, dimana prosesnya berawal dari hutan lalu dibawa ke perusahaan yang ada disana, dikeringkan istilahnya digoreng, digoreng pakai minyak, menggunakan wadah besar, karena rotan yang baru saja diambil dari hutan itu berwarna hijau dan setelah dibawa ke gudang penggorengan langsung digoreng ditunggu panjang sepanjang rotan lalu direndam beberapa jam diumup setelah itu diangkat dijemur keluar sudah berubah jadi coklat, tapi yang dari hutan itu masih ada kulit namanya rotan with skin istilah masih asalan, setelah itu dipoles dan di size-ing (ukuran disamakan).

2. Apa yang dilakukan perusahaan apabila bahan baku yang digunakan mengalami kenaikan harga ?

Jwb :

Apabila menghadapi kondisi tersebut, perusahaan lebih mengikuti harga naik dengan meminta ke buyer, tapi tidak bisa langsung, tetapi per musim, biasanya rotan musim di bulan 6 sampai dengan bulan 12. Apabila mengalami kenaikan harga ya berarti tiap session juga ikut naik dengan argumentasi melalui tawar menawar harga ke buyer. Rotan dulu dari harga 3500 tahun 88 sampai skrg 18.000 , harga rotan dari tahun ke tahun up up up terus tidak stabil karena pengaruh dari sana. apabila dibandingkan terdahulu masih banyak yang mencari rotan masih banyak material dan banyak pencari rotan, sedangkan kondisi yang sekarang bahan masih tetap ada tetapi para pencari rotan yang kini semakin sedikit, karena didaerah sana telah banyak perusahaan yang memudahkan masyarakat dalam mencari penghasilan daripada mencari rotan, salah satunya yaitu pekerjaan tambang, sehingga sampai saat ini hanya orang tua tua saja yang masih mau menjadi petani rotan yang muda" tidak mau. Karena terdapat kendala jalur yang dilalui saat proses pengangkutan, diangkut bukan dengan truk tapi rotan harus dilarung melalui sungai.

3. Apa yang menjadi penghambat/kendala dari penjualan dalam menentukan harga jual pada CV ini ?

Jwb :

dalam kondisi perusahaan mendapatkan orderan pasti tak jauh dari adanya kompetitor, karena di

daerah Surabaya sendiri perusahaan rotan tidak banyak seperti dulu, dan keadaan sekarang rotan sedang difase yang tidak booming seperti dulu. Pengaruhnya ialah berkurangnya minat dari konsumen. Karena penghasil rotan diciptakan di jepang, jadi yang sukamebel rotan itu yang tua tua. Yang antik tua tua, yang muda beralih ke sintetis, sudah berkurang minat rotan dari 5 tahun yang lalu. Kendala lain adalah masih ada komponen" yang harus disertakan di costing seperti kenaikan besi karena pada salah satu produk contohnya kursi putar yang memakai besi pada bahannya, apabila harga besi naik maka otomatis harga naik jadi harus menghitung costing itu ada penambahan harga disitu, bahan penunjang naik jadi nambah hpp perusahaan lalu harga diajukan ke buyer. Tetapi terkadang buyer juga ada yang tidak mau dengan harga yang tawarkan perusahaan, apabila tidak mau maka perusahaan akan kehilangan peluang untuk mendapatkan pembeli. Terkadang kita membuat sample dipermintaan lalu harganya terlalu tinggi, tidak masuk harganya , faktor utama dari buyer, karena memang dari buyer langsung ke konsumen.

4. Apakah harga yang ditetapkan pada CV ini merupakan harga kompetitif dari harga pesaing ?

Jwb :

Pasti, cepet"an , *buyer* dari jakarta,cirebon ada pabrik rotan dari sana langsung turun ke surabaya lah buyer kesini itu dia sudah bawa harga, jadi sistemnya buyer biasanya membandingkan harga yang ada di masing" perusahaan rotan. Dari sekitar gresik surabaya-pun

harga juga kompetitif. di surabaya sendiri ada beberapa perusahaan rotan sekitar 6 perusahaan, ini banyak pembeli dari Jepang.

5. Apakah harga yang ditetapkan menjadi tolak ukur sebagai pencapaian laba pada CV Putra Tunggal ?

Jwb :

Pasti, harga yang ditentukan dari buyer ya, kalau perusahaan sudah costing ndak masuk, pasti buyer punya target price nya berapa , terkadang perusahaan yang mengikuti target buyer, meskipun untungnya dibawah margin yang kita harapkan, misal 25% target laba dikarenakan buyer sudah membawa harga, setelah di hitung marginnya 20%, oke perusahaan mengambil pesanan tersebut, pokoknya perusahaan masih dalam keadaan margin. Misal dari kita harga 10\$ dia membawa harga 9\$dari perusahaan kompetitor maka jika dihitung hasil masih menghasilkan margin , perusahaan masih menerima pesanan tersebut.

Jadi, target yang sudah perusahaan tetapkan biasanya memang hasilnya tidak selalu tepat sasaran tetapi tetap untung.

Kalau margin kadang memang tidak sesuai dengan buku atau real saat perusahaan sedang tutup buku, apalagi di cost di overhead, kalau ada di overtime dan jarang dihitung.

6. Adakah langkah yang dilakukan dalam menghemat biaya produksi ?

Jwb :

Ada, perusahaan melakukan jobout sob count menghemat di overhead listrik, perusahaan ini

menerima barang jadi , jadi gak produksi sendiri sehingga perusahaan bisa menghemat listrik, menerima karyawan tidak begitu banyak, jadi kalau dikerjakan sendiri kita harus menerima karyawan, jadi caranya di job jadi patok harga dari kita , dari buyer harga sekian , kita langsung bisa langsung nentukan di kasih sub count berapa suppliernya, kalau begini ini enak, barang masuk dari luar dateng barang sudah barang jadi

berarti tidak dari awal / dari raw material ? ya ada disini, ini juga supplier disini, perusahaan yang biyai, bahan dari perusahaan, nanti dipotong tagihan istilahnya, ada surat jalan pengambilan bahan, disini penyedia bahan, dijual bahan baku, nnti supplier dikasih job dikasih spk , nnti ambil di cv ini, dia tidak beli tapi nanti bakal dipotong

7. Bagaimana anda menekan biaya gaji tenaga kerja ?

Jwb :

Perusahaan menggunakan outsourcing, gajinya sama, lebih mudah mengontrol costing dengan gaji borongan , kalau gaji harian kita tidak bisa mengukur pendapatannya, kalau gaji borongan karyawan yang harus giat mengejar gaji itu, dan hasilnya pun lebih besar borongan. Enak di kedua pihak, lebih tepat jika menyesuaikan dengan costing.

8. Berapa target laba yang diharapkan oleh CV Putra Tunggal untuk tiap produksinya ?

Jwb :

Untuk per item 20-25% , kita dapat harga dari buyer, dan mereka pasti sudah dari mana mana pastinya, la

dari harga kita ya ndak beda jauh lah, itu padahal kita kenal, dan dengan buyer yang uda kenal yang biasanya diutamakan, dan harga kurang sedikit gitu dikasih ke kita, dan rata-rata margin rotan ya 20-25%

9. Bagaimana posisi harga yang ditetapkan CV Putra Tunggal dengan harga perusahaan pesaing?

Jwb :

Harga hampir sama dari perusahaan lain, ya kalau kita menerima buyer dari pihak kedua ya psti kita dibawahnya. Ya masih dibawah target, sudah ngasih costing margin 25% tibatiba pihak buyer telah membawa harga dari pihak kedua sekian, nah setelah dicosting lagi tertanya hanya margin 22% yasudah tetap kita ambil karena masih selisih sedikit.

Terkadang ada kondisi dimana harga sudah tidak masuk jauh ya perusahaan fair fair an dari kita menunjukkan rincian biaya biaya, dan akhirnya ketemu hpp dan minus , buyer kadangkala mengerti. Kecuali misal bahan kecil buyer minta hadiah , dan biasanya kita ada, kalau kita liat hppnya masih bisa kita kasih. Dan biasanya kalo gak dikasih itu, dia ambil yang di perusahaan lain.

10. Apa yang dilakukan perusahaan apabila harga yang ditetapkan masih dibawah harga pasar ?

Jawab

Tidak mengambil barang itu, karena item rotan itu banyak sekali,bisa jadi 1 barang menggunakan banyak item, kita gak akan ngambil kalau memang harga tidak masuk dengan hitungan kita, dan mereka pun juga tidak akan mengambil di tempat yang lain


pasti. Karena setelah dihitung hpp pasti harganya segitu.

Biasanya buyer a dan b itu biasanya sama, karena di Jepang sistem nya juga open, memakai katalog , biasanya show, nah sesama pesaing jadi tau produknya satu sama lain, bisa jadi salah satu buyer tersebut menggunakan teknik ATM (Amati, Tiru, Modifikasi) tetapi tidak semua bisa (diprotect) seperti karena ada yang memakai surat ijin nya.

Nah biasanya kalau perusahaan tidak mengambil maka buyer dr jepang ya mencancel proyek yang disana karena tdk bs mendapatkan barangnya

Lampiran 10 : Costing Harga Swivel chair

| NAMA | SATUAN | HARGA |
|----------------------|-----------------------|--------------|
| ROTAN ϕ 22/24 | 1 kg | Rp 17,500.00 |
| ROTAN ϕ 24/26 | 1 kg | Rp 17,500.00 |
| ROTAN ϕ 26/28 | 1 kg | Rp 25,000.00 |
| KULIT ROTAN | 1 kg | Rp 23,000.00 |
| CORE | 1 kg | |
| CLOSE WEBBING | 1 m ² | |
| OPEN WEBBING | 1 m ² | |
| SQUARE WEBBING | 1 m ² | Rp 55,000.00 |
| KAYU SENGON | 1 m ³ | |
| PLYWOOD 3 mm | 2,9768 m ² | |
| PLYWOOD 6 mm | 2,9768 m ² | |
| PLYWOOD 9 mm | 2,9768 m ² | |
| KARTON | 1 m ² | Rp 9,500.00 |
| KACA | 1 m ² | |
| KURS DOLAR (\$ US) | | Rp 13,500.00 |
| FREIGHT | | \$ 450.00 |



LOW

COLOUR:

N W 4.1, KG

| ITEM NO. | SWIVEL CHAIR LOW, SET UP | | | | | |
|-------------|--------------------------|---------|---------|-------------|--------------|---------|
| DESCRIPTION | (W) | 51.0 cm | (D) | 52.0 cm (H) | 51.0 cm (SH) | 14.0 cm |
| DIMENTION | (W) | 52.5 cm | (D) | 53.5 cm (H) | 53.0 cm | |
| CARTON SIZE | | | | | | |
| PACKING | | 1 | PCS/CTN | | | |
| LOADABILITY | | 462 | PCS | | 670 | |

| RATTAN | KG | Rp | KAYU SENGON | Rp |
|------------------|--------|------------------|------------------|--------|
| ϕ 22/24 | 2.6 kg | 45,500.00 | 0.00 m | 0.00 m |
| ϕ 24/26 | 0.0 kg | - | 0.00 m | 0.00 m |
| ϕ 26/28 | 0.0 kg | - | 0.00 m | 0.00 m |
| KULIT ROTAN | 0.3 kg | 6,250.00 | 0.00 m | 0.00 m |
| CORE | 0.3 kg | 6,900.00 | 0.00 m | 0.00 m |
| SUB TOTAL | | 58,650.00 | SUB TOTAL | |

| CLOSE WEBBING | Rp | PLYWOOD | Rp |
|------------------|-------|------------------|---------------------|
| 0.0 m | 0.0 m | 3 mm | 0.00 m ² |
| 0.0 m | 0.0 m | 6 mm | 0.00 m ² |
| SUB TOTAL | | 9 mm | 0.00 m ² |
| | | 12 mm | 0.00 m ² |
| | | 15 mm | 0.00 m ² |
| | | SUB TOTAL | 21,000.00 |

| OPEN WEBBING | Rp | LEW | Rp |
|------------------|-------|------------------|------------------|
| 0.0 m | 0.0 m | SPARE-PART | 500.00 |
| 0.0 m | 0.0 m | ONGKOS KERJA | 6,500.00 |
| SUB TOTAL | | TRANSPORT | 12,000.00 |
| | | LAIN-LAIN | 2,000.00 |
| | | SUB TOTAL | 10,642.50 |

| SQUARE WEBBING | Rp | LAIN-LAIN | Rp |
|------------------|-----------------|-----------|----|
| 0.3 m | 0.4 m | | |
| 0.0 m | 0.0 m | | |
| SUB TOTAL | 5,775.00 | | |

| LACI BESAR | Rp | LACI KECIL | Rp |
|------------------------|--------|------------------------|--------|
| KAYU 0.00 m | 0.00 m | KAYU 0.00 m | 0.00 m |
| PLYWOOD 0.00 m | 0.00 m | PLYWOOD 0.00 m | 0.00 m |
| WEBBING 0.0 m | 0.0 m | WEBBING 0.0 m | 0.0 m |
| CORE ϕ 16 | 0.0 kg | CORE ϕ 16 | 0.0 kg |
| HANDLE | | HANDLE | |
| LEW | | LEW | |
| SPARE-PART | | SPARE-PART | |
| ONGKOS KERJA | | ONGKOS KERJA | |
| SUB TOTAL (X) | | SUB TOTAL (X) | |


| | | | |
|----------------------|----------------------|-----------|----------|
| FRAME | Rp 117,067.50 | KURS | \$ 16.57 |
| SWIVEL 13 5X13.5 | Rp 16,000.00 | FREIGHT | \$ 0.97 |
| KARTON | Rp 21,749 | | |
| CUSHION, PRINT, 6 CM | Rp 29,500.00 | H P P | \$ 17.55 |
| FRILL | Rp 0.00 | | |
| KACA | 0.0 m 0.0 m | PRICE FOB | \$ 21.50 |
| CAT | Rp 22,000.00 | | |
| SPARE-PART | Rp 4,000.00 | | |
| ONGKOS | Rp 13,411.26 | PROFIT | 22% |
| TOTAL | Rp 223,727.58 | | |

\$ 9.933

\$ 21.50

Lampiran 11 : Costing Harga Swive Tool

| NAMA | SATUAN | HARGA |
|----------------------|-----------------------|--------------|
| ROTAN ϕ 22/24 | 1 kg | Rp 17,500.00 |
| ROTAN ϕ 24/26 | 1 kg | Rp 17,500.00 |
| ROTAN ϕ 26/28 | 1 kg | Rp 17,500.00 |
| KULIT ROTAN | 1 kg | Rp 22,000.00 |
| CORE | 1 kg | Rp 23,000.00 |
| CLOSE WEBBING | 1 m ² | |
| OPEN WEBBING | 1 m ² | |
| SQUARE WEBBING | 1 m ² | |
| KAYU SENGON | 1 m ³ | |
| PLYWOOD 3 mm | 2,9768 m ² | |
| PLYWOOD 6 mm | 2,9768 m ² | |
| PLYWOOD 9 mm | 2,9768 m ² | |
| KARTON | 1 m ² | Rp 12,000.00 |
| KACA | 1 m ² | |
| KURS DOLAR (\$ US) | | Rp 13,500.00 |
| FREIGHT | | \$ 450.00 |



COLOUR: NW- 2.8 KG

| ITEM NO. | DESCRIPTION | (W) | (D) | (H) | (SH) | |
|----------|-------------|-----------|---------|---------|---------|--------|
| | DIMENTION | 32.0 cm | 32.0 cm | 30.0 cm | 30.0 cm | 0.0 cm |
| | CARTON SIZE | 34.0 cm | 34.0 cm | 33.0 cm | | |
| | PACKING | 1 PCS/CTN | | | | |
| | LOADABILITY | 1,808 PCS | | | | |

| RATTAN | KG | Rp | KAYU SENGON | Rp |
|------------------|--------|------------------|------------------|--------|
| ϕ 22/24 | | - | 0.00 m | 0.00 m |
| ϕ 24/26 | 1.2 kg | 21,000.00 | 0.00 m | 0.00 m |
| ϕ 26/28 | 0.0 kg | - | 0.00 m | 0.00 m |
| KULIT ROTAN | 0.1 kg | 1,760.00 | 0.00 m | 0.00 m |
| CORE | 0.4 kg | 8,050.00 | 0.00 m | 0.00 m |
| SUB TOTAL | | 30,810.00 | SUB TOTAL | |

| CLOSE WEBBING | Rp | PLYWOOD | Rp |
|------------------|-------|------------------|---------------------|
| 0.0 m | 0.0 m | 3 mm | 0.00 m ² |
| 0.0 m | 0.0 m | 6 mm | 0.00 m ² |
| SUB TOTAL | | 9 mm | 0.00 m ² |
| SUB TOTAL | | 12 mm | 0.00 m ² |
| SUB TOTAL | | 15 mm | 0.00 m ² |
| SUB TOTAL | | SUB TOTAL | |

| OPEN WEBBING | Rp | LEM | Rp |
|------------------|-------|------------------|----------|
| 0.0 m | 0.0 m | SPARE-PART | 100.00 |
| 0.0 m | 0.0 m | ONGKOS KERJA | 1,500.00 |
| SUB TOTAL | | TRANSPORT | 1,500.00 |
| SUB TOTAL | | SUB TOTAL | |

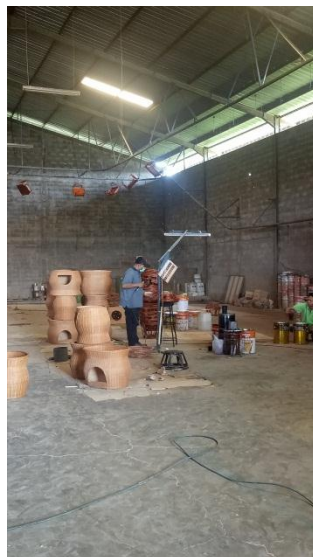
| SQUARE WEBBING | Rp | LAIN-LAIN | Rp |
|------------------|-------|------------------|----------|
| 0.0 m | 0.0 m | | 3,112.80 |
| 0.0 m | 0.0 m | SUB TOTAL | |
| SUB TOTAL | | SUB TOTAL | |

| LACI BESAR | Rp | LACI KECIL | Rp |
|------------------------|-----------------|------------------------|-----------------|
| KAYU | 0.00 m 0.00 m | KAYU | 0.00 m 0.00 m |
| PLYWOOD | 0.00 m 0.00 m | PLYWOOD | 0.00 m 0.00 m |
| WEBBING | 0.0 m 0.0 m | WEBBING | 0.0 m 0.0 m |
| CORE ϕ 16 | 0.0 kg | CORE ϕ 16 | 0.0 kg |
| HANDLE | - | HANDLE | - |
| LEM | - | LEM | - |
| SPARE-PART | - | SPARE-PART | - |
| ONGKOS KERJA | - | ONGKOS KERJA | - |
| SUB TOTAL (X) | | SUB TOTAL (X) | |

| | | | |
|---------------------------|----------------------|-----------|----------|
| FRAME | Rp 42,022.80 | KURS | \$ 8.35 |
| SWIVEL | Rp 16,000.00 | FREIGHT | \$ 0.25 |
| KARTON | Rp 11,336 | H P P | \$ 8.60 |
| CUSHION PRINT, tn 6500 | Rp 21,500.00 | PRICE FOB | \$ 10.50 |
| KARTON SINGLE W. 32X32X30 | | PROFIT | 22% |
| KACA | 0.0 m 0.0 m | | |
| CAT | Rp 15,000.00 | | |
| SPARE-PART | Rp 1,500.00 | | |
| ONGKOS | Rp 5,382.74 | | |
| TOTAL | Rp 112,741.94 | | |

\$ 18,984

Lampiran 12 : Foto – foto kegiatan



Lampiran 13 : Surat Balasan Perusahaan



CV. PUTRA TUNGGAL
JL. RAYA BARAT PASAR CERME NO. 07
CERME - GRESIK (61171)
JAWA TIMUR - INDONESIA
TEL : 6231-7990 911

Email : minto.putratunggal@gmail.com / ranie.putratunggal@gmail.com

Nomor : 018/PT/VII/2019
Lampiran : -
Perihal : Surat Keterangan Penelitian

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas PGRI Adi Buana
Surabaya
di SURABAYA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Suminto
Jabatan : Manager
Perusahaan : CV. Putra Tunggal
Alamat : Jl. Raya Barat Pasar Cerme No. 07, Cerme – Gresik

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Alfi Makhrojah
NIM : 151600204
Fak./Jurusan : Ekonomi / Akuntansi
Universitas : Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Adalah benar telah melakukan penelitian dalam rangka penulisan Skripsi yang berjudul:
PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK GUNA MEREALISASIKAN TARGET LABA (STUDI PADA CV. PUTRA TUNGGAL) pada tanggal 28 Mei 2019.

Demikian Kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Gresik, 28 Mei 2019



SUMINTO
MANAGER