

**PENENTUAN HARGA JUAL “ SATE-SATEAN “ DI  
ANGKRINGAN MPR SIDOARJO**

**SKRIPSI**

Oleh :

**OCHA OLIFE FIYANITA HADI  
NIM : G72217045**



**UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
2023**

## PERNYATAAN

Saya, Ocha Olife Fiyanita Hadi, G72217045, menyatakan bahwa :

1. Skripsi saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan atau penjiplakan (*plagiarism*) dari karya orang lain. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di UIN Sunan Ampel Surabaya, maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Di dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis skripsi ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di UIN Sunan Ampel Surabaya.

Surabaya, 13 Januari 2023



Ocha Olife Fiyanita Hadi  
NIM : G72217045

Surabaya, 13 Januari 2022

**Skripsi telah selesai dan siap untuk diuji**

Dosen Pembimbing,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Binti', written in a cursive style.

**Binti Shofiatul Jannah, SE., M.S.A, CSRS., CSRA**

**NIP. 199007292019032022**

## LEMBAR PENGESAHAN

### PENENTUAN HARGA JUAL “ SATE-SATEAN “ DI ANGKRINGAN MPR SIDOARJO

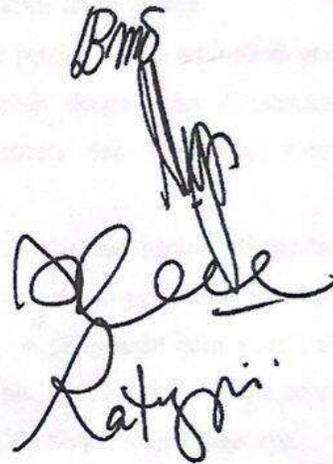
Oleh  
Ocha Olife Fiyanita Hadi  
NIM: G72217045

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada  
Tanggal, Jumat, 13 Januari 2023. dan dinyatakan memenuhi syarat  
Untuk diterima

#### Susunan Dewan Penguji:

1. Binti Shofiatul Jannah, SE, M.S.A, CSRS., CSRA  
NIP : 199007292019032022  
( Penguji 1 )
2. Mochammad Ilyas Junjuran, SE., MA.  
NIP : 199303302019031009  
( Penguji 2 )
3. Ade Irma Suryani Lating M.S.A., CSRS  
NIP : 199110012019032020  
( Penguji 3 )
4. Ratna Anggraini Aripriatiwi, S.E., M.S.A., AK., CA  
NIP : 198905282019032014  
( Penguji 4 )

#### Tanda Tangan:



13 Januari 2023

Dr. Sirajul Arifin, S.AG.,S.S., M.E.I.  
NIP. 197005142000310014



UIN SUNAN AMPEL  
SURABAYA

KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA  
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300  
E-Mail: perpustakaan@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Ocha Olife Fiyanita Hadi  
NIM : G72217045  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi Dan Bisnis Islam/ Akuntansi  
E-mail address: ochaolife123@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Skripsi  Tesis  Desertasi  Lain-lain  
(.....)

yang berjudul :

Penentuan Harga Jual "Sate-satean" di Angkringan MPR Sidoarjo

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 13 Januari 2023

Penulis

( Ocha Olife fiyanita Hadi )

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk memahami dalam penentuan harga jual “Sate-satean” di angkringan MPR. Metode penelitian ini menggunakan kualitatif dengan analisis data menurut Miles and Huberrmand yang menentukan reduksi data, penyajian data, dan menarik kesimpulan. Metode pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan menggunakan pengumpulan data hasil wawancara. Wawancara dilakukan dengan dua informan yaitu *owner* dan pegawai Angkringan MPR. Hasil dari penelitian ini adalah biaya produksi sangat berpengaruh saat penentuan harga jual. Hal tersebut dapat membantu manajemen atau pemilik dalam menentukan harga jual yang valid. Cara menentukan harga jual angkringan “sate-satean” MPR yaitu dengan menghitung terlebih dahulu satu-persatu bahan yang akan dimasak lalu merebusnya terlebih dahulu kemudian memotong sesuai ukuran yang diinginkan oleh owner lalu menghitung berapa potong yang akan ditusuk lalu disajikan 1 tusuknya terdapat 3 biji “sate-satean” setelah itu dapat menentukan harga jual yang akan disajikan oleh konsumen. Begitu pun dengan yang lainnya seperti usus, kulit, puyuh, rempel, cecek.

Kata Kunci : Harga Jual, Penentuan Harga Jual, Biaya Produksi.

UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## ABSTRACT

This study aims to understand the determination of the selling price of "Sate-satean" in the MPR angkringan. This research method uses qualitative data analysis according to Miles and Huberman which determines data reduction, data presentation, and draws conclusions. The data collection method used in this study is to use data collection from interviews. Interviews were conducted with two informants, namely the owner and employee of the MPR Angkringan. The results of this study are production costs are very influential when determining the selling price. This can assist management or owners in determining a valid selling price. The way to determine the selling price of the MPR "sate-satean" angkringan is by first calculating the ingredients to be cooked one by one and then boiling them first then cutting them according to the size desired by the owner then counting how many pieces will be skewered and then served 1 skewer there are 3 seeds " satay-satean" after that can determine the selling price that will be served by consumers. Likewise with the others such as intestines, skin, quail, rempelo, cow's ear.

Keywords: Selling Price, Selling Price Determination, Production Cost.

UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN ( VERSI BAHASA INDONESIA )</b> .....	<b>iv</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN ( VERSI BAHASA INGGRIS )</b> .....	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>ix</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xvi</b>
<b>BAB 1</b> .....	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	<b>1</b>
1.2 Rumusan Masalah .....	<b>9</b>
1.3 Tujuan Penelitian .....	<b>10</b>
1.4 Manfaat Penelitian .....	<b>10</b>
<b>Bab 2</b> .....	<b>11</b>
<b>TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>11</b>

2.1 Kajian Teoritis .....	11
2.2 Penelitian Terdahulu .....	20
<b>Bab 3.....</b>	<b>22</b>
<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>22</b>
3.1 Pendekatan Penelitian .....	22
3.2 Fokus Penelitian .....	22
3.3 Lokasi Penelitian .....	23
3.4 Jenis dan Sumber Data .....	23
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	24
3.6 Uji Keabsahan Data.....	25
<b>Bab 4.....</b>	<b>28</b>
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>28</b>
4.1 Gambaran umum Objek dan Subjek Penelitian .....	28
4.2 Hasil Penelitian .....	36
4.3 pembahasan .....	43
<b>Bab 5.....</b>	<b>50</b>
<b>Penutup .....</b>	<b>50</b>
5.1 Kesimpulan .....	50
5.2 Saran.....	52
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>53</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>55</b>
<b>DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA .....</b>	<b>57</b>
<b>DATA PRIBADI .....</b>	<b>61</b>



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## Daftar Tabel

<b>Tabel 2.1 penelitian terdahulu .....</b>	<b>19</b>
<b>Tabel 4.1 harga produk Angkringan MPR .....</b>	<b>31</b>
<b>Tabel 4.2 reduksi data .....</b>	<b>40</b>



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

**Daftar Gambar**

**Gambar 4.1 akun promosi .....32**



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## Daftar Lampiran

Gambar 2.1 dokumentasi ..... 57



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pertumbuhan di bidang ekonomi khususnya dengan adanya dan semakin banyaknya persaingan dalam dunia perindustrian. Perpaduan dalam dunia perindustrian untuk memasarkan dan memperkenalkan salah satu produk tidak cukup dengan meminta perusahaan untuk membuat atau memproduksi barang dengan banyak, tetapi memperlihatkan sebagaimana cara penjual dalam menetapkan harga jual. Karena kemajuan yang terjadi saat ini, maka peraturan akuntansi perlu dicontoh pada bisnis atau perusahaan (Widiarsane & Sunrowiyati, 2016).

Peran dari akuntansi dalam berbisnis atau perusahaan yang pada umumnya adalah memiliki kemampuan untuk memberikan berbagai informasi dan jawaban yang terkait dengan seluruh kegiatan keuangan dan data yang berhubungan dengan keuangan dan akan tercatat dalam sistem. Ada 4 peran penting akuntansi dalam berbisnis atau untuk perusahaan yang wajib di

Ketahui diantaranya yaitu adalah sebagai pengendalian keuangan, yang kedua sebagai penyediaan informasi mengenai keuangan, yang ketiga membantu para *stakeholder* dalam pengambilan keputusan, dan yang keempat yaitu sebagai yang terkait dengan pihak ketiga. Kemampuan menguasai akuntansi menjadi hal penting dalam berbisnis atau dalam perusahaan untuk meraih performa yang maksimal. Tanpa adanya akuntansi bisnis atau perusahaan kita akan berdampak sangat buruk dalam pengelolaan keuangan.

Biaya produksi pada hakekatnya adalah segala biaya yang dikeluarkan dalam mengelola bahan baku menjadi barang jadi. Sebagaimana yang dikemukakan 3 Mulyadi (2018: 14), biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual. Sedangkan harga jual merupakan suatu nilai atau beban biaya yang ditetapkan pada masing-masing hasil produk. Menurut Batistian Bustami dan Nurlela (2006; 178) “terdapat hubungan secara langsung antara biaya produksi dan harga jual, dimana harga jual dari suatu produk lebih banyak ditentukan oleh biaya produksi”.

Beberapa penelitian juga telah dilakukan untuk menjelaskan pengaruh biaya produksi dalam menentukan harga jual yang dilakukan oleh Devi Satria Saputra (2016), menunjukkan bahwa ada pengaruh positif biaya produksi terhadap harga jual, artinya setiap kenaikan biaya produksi akan diikuti kenaikan harga jual dan penurunan biaya produksi akan diikuti pula dengan penurunan harga jual. Sedangkan hasil penelitian terhadap biaya produksi

dalam menentukan harga jual yang dilakukan oleh Raras Maftukhah (2016), menunjukkan bahwa biaya produksi yang dikeluarkan meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja atau gaji karyawan dan biaya tak terduga atau biaya overhead. Ketiga biaya tersebut tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap harga jual yang dikeluarkan. (Hasibuan, 2016)

Metode *full costing* yaitu penentuan harga pokok produksi yang menyebabkan seluruh biaya produksi. *Variable costing* adalah metode untuk menentukan harga pokok produksi yang hanya membebankan biaya produksi yang bersifat variable saja. *Full costing* menurut Supriyono, (2011) metode penentuan biaya produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi kedalam biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya yang bersifat *variable* maupun tetap.

Menurut Ahmad Firdaus (2012), *variable costing* adalah metode penentuan biaya produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang hanya bersifat *variable* kedalam biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik *variable*. Kelebihan *full costing* dan *variable costing* adalah : metode *full costing* bersifat terbuka, dan dapat menunjukkan seluruh biaya overhead secara rinci, memberikan keringanan penundaan biaya ke beban biaya *overhead* apabila produk tersebut belum terjual di pasaran. Sedangkan kelebihan *variable costing* adalah cocok digunakan perusahaan yang ingin mendapatkan laba dalam jangka waktu yang singkat, bersifat praktis dan tidak membutuhkan

banyak pesanan seperti full costing.

Terdapat perbedaan antara *full costing* dan *variable costing* yaitu : pada laporan keuangan untuk menggunakan metode *full costing* biaya *overhead* akan dicatat dan di laporkan ketika produk sudah jadi. Sedangkan metode *variable costing* akan tetap mencatat dan melaporkan produk terjual maupun belum terjual. Dan biaya *overhead* tetap di catat, sehingga mengakibatkan jumlah pendapatan perusahaan (Siswanti, 2016).

Oleh sebab itu, suatu usaha perlu ditingkatkan kinerjanya dengan meningkatkan peraturan-peraturan yang berpengaruh pada kinerja usahanya. Contoh dari peraturan ini ialah dengan adanya penetapan biaya Produksi dan harga jual suatu produk. Dalam Penetapan biaya produksi dan harga jual produk biasanya seringkali tersedia di dalam usaha. Dalam pengertian yang mudah di pahami, produksi diketahui sebagai perubahan bahan baku mentah menjadi produk jadi melalui berbagai macam aplikasi energi, yang sangat mempengaruhi perubahan baik yang di jabarkan dalam karakteristik kimia atau fisik dari bahan baku (Dano, 1996). Dikarenakan pengertian ini hanya berlaku untuk memproduksi suatu barang berwujud (produk) seperti didalam industri manufaktur dan dalam suatu proses, itu dinamakan manufaktur. Pengertian manufaktur yang sebenarnya adalah membuat suatu produk dengan tangan yang belum jadi menjadi produk jadi (Nur & Suyuti, 2017). Bagi perusahaan yang mempunyai tujuan untuk mencapai laba yang sangat maksimal, harga jual produk dan realisasi biaya produksi memiliki dampak

yang penting bagi tingkat kesuksesan atau keberhasilan untuk pencapaian tujuan suatu perusahaan dan memenangkan banyak persaingan yang sangat tajam terhadap perusahaan lain yang sama atau sejenis. Oleh karena itu, perhitungan Harga Pokok Produksi dan harga jual produk sangatlah penting bagi perusahaan.

Perhitungan biaya produksi ialah sesuatu yang amat sangat penting difokuskan dalam menentukan harga jual pada suatu barang atau produk. pada perhitungan biaya produksi yang benar dan pasti ialah hal yang sangat wajib dilaksanakan untuk semua para pengusaha, dikarenakan jika tidak danya perhitungan biaya produksi yang secara benar dan pasti, maka akan banyak usaha yang mengalami banyak kesulitan-kesulitan dalam menentukan harga jual suatu produk. Keller dan Kotler (2009:439) mengatakan bahwa harga jual ialah beberapa uang yang diserahkan atas suatu produk atau jasa, atau sejumlah dari nilai yang ditukar pembeli atas dasar manfaat-manfaat, dikarenakan mempunyai dan memakai produk atau jasa tersebut. Keller dan Kotler (2009:138) mengatakan tujuan untuk menetapkan harga, antara lain: yang pertama adalah adanya kelangsungan hidup, yang kedua laba sekarang maksimum, yang ketiga pendapatan sekarang maksimum, yang keempat pertumbuhan penjualan maksimum, yang kelima *skimming* pasar maksimum, yang keenam kemampuan mutu produk.

Kamaruddin (2013:174) pada penulisan bukunya yaitu akuntansi manajemen mengkonfirmasi bahwa hal yang berdampak pada penetapan

harga jual yaitu yang pertama yaitu dari segi keuntungan yang sangat diinginkan, yang kedua dari segi produk atau penjualan produk tersebut, yang ketiga dari segi biaya dan produk tersebut, yang keempat karena faktor dari luar perusahaan atau konsumen.

Bagi perusahaan yang ingin mendapatkan keuntungan terbaik dengan adanya suatu tujuan untuk menggapai laba yang maksimal, realisasi biaya dan harga jual produksi berdampak sangatlah besar bagi ukuran suatu kesuksesan dan suatu penggapaian tujuan perusahaan yang bersangkutan dan memenangkan persaingan bisnis yang semakin tajam dengan perusahaan-perusahaan lainnya yang sama. Beberapa faktor terpenting dalam mencapai hal tersebut salah satunya ialah dengan memanfaatkan biaya produksi dengan serendah rendahnya hingga akan memperbanyak keuntungan atau laba.

Perusahaan perlu membuat alternatif dengan upaya mengadakan perhitungan biaya pemakaian bahan baku untuk memastikan kelancaran pada proses produksi dan untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Bahan baku yang di pakai antara lain yaitu dengan adanya pembuatan anggaran produksi (Titin, 2016).

Beberapa penelitian terdahulu seperti yang dilakukan oleh Br Ginting, Lamria Sagala (2019) menemukan bahwa memastikan perincian anggaran biaya produksi seluruhnya benar-benar sinkron. Setelah ditinjau dan disetujui oleh pimpinan perusahaan anggaran biaya produksi dikirimkan ke kebun untuk dikerjakan (Ginting & Sagala, 2019).

Angkringan adalah sebuah gerobak dorong untuk menjual berbagai macam makanan dan minuman di pinggir jalan. Angkringan dikenal warung Hik(hidangan ala kampung) atau Wedangan. Gerobak angkringan bisa ditutupi dengan kain terpal plastik dan memuat sekitar 8 orang pembeli. Angkringan mempunyai menu makanan yang dijual yaitu: nasi kucing, sate usus (ayam), sate telur puyuh, sate cekeer (ayam), sate jeroan, tahu bacem dan tempe bacem. Menu minuman, wedang cahe, susu dingin, susu jahe, teh panas dan kopi.

Angkringan MPR merupakan usaha milik perseorangan dengan tujuan untuk membantu orang-orang atau warga sekitar Angkringan MPR agar bisa menikmati lezatnya para aneka sate dengan harga yang sangat terjangkau. Pemilik mempunyai motivasi mendirikan Angkringan MPR bukan hanya untuk meraih keuntungan semata tetapi pemilik juga memiliki keinginan untuk membantu sesama dengan cara pemilik tidak mengambil keuntungan yang banyak bahkan harganya paling murah di antara lainnya. Angkringan MPR beralamatkan di depan perumahan Mutiara Prima Raya Candi Sidoarjo, diketahui bahwa usaha angkringan ini melakukan pencatatan dan pengeluaran dalam buku catatan harian, namun pencatatan pengeluaran perharinya tidak lengkap. Pemilik melakukan perhitungan laba rugi dengan menjumlahkan pendapatannya lalu dikurangi dengan pengeluaran pada hari tersebut. Namun pencatatan laba rugi tidak dilakukan setiap harinya karena pengeluaran kas tidak tercatat setiap harinya tetapi pemilik angkringan mpr tidak melakukan

pencatatan secara detail biaya produksi untuk penentuan harga jualnya. Pemilik hanya mengingat-ingat pengeluaran yang sudah dikeluarkan dihari tersebut

Yang menjadi penting penelitian ini untuk dilaksanakan yaitu untuk mengedukasi para pengusaha atau yang mempunyai usaha agar melakukan penentuan harga jual tidak dengan cara asal-asalan agar tidak terjadi kerugian yang menyebabkan gulung tikar

Berdasarkan penerapan di atas, maka peneliti berfokus untuk meneliti Penentuan Harga Jual “Sate-satean” di Angkringan MPR Sidoarjo. Salah satu alasannya adalah karena penelitian penentuan harga jual paling banyak menggunakan penelitian kuantitatif, sedikit penelitian mengenai penentuan harga jual yang menggunakan penelitian kualitatif. Penelitian ini dilakukan di Angkringan MPR dengan alasan untuk meneliti lebih lanjut bagaimana menentukan harga jual di Angkringan MPR ini. Di samping itu banyak persaingan diluar sana usaha angkringan. Dari hal tersebut terdapat suatu hal yang menarik untuk di teliti oleh peneliti yaitu “PENENTUAN HARGA JUAL “SATE-SATEAN” DI ANGKRINGAN MPR SIDOARJO”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Rumusan masalah di penelitian ini berdasarkan identifikasi masalah dan batasan-batasan diatas ialah bagaimana memahami penentuan harga jual

“SATE-SATEAN” di Angkringan MPR ?

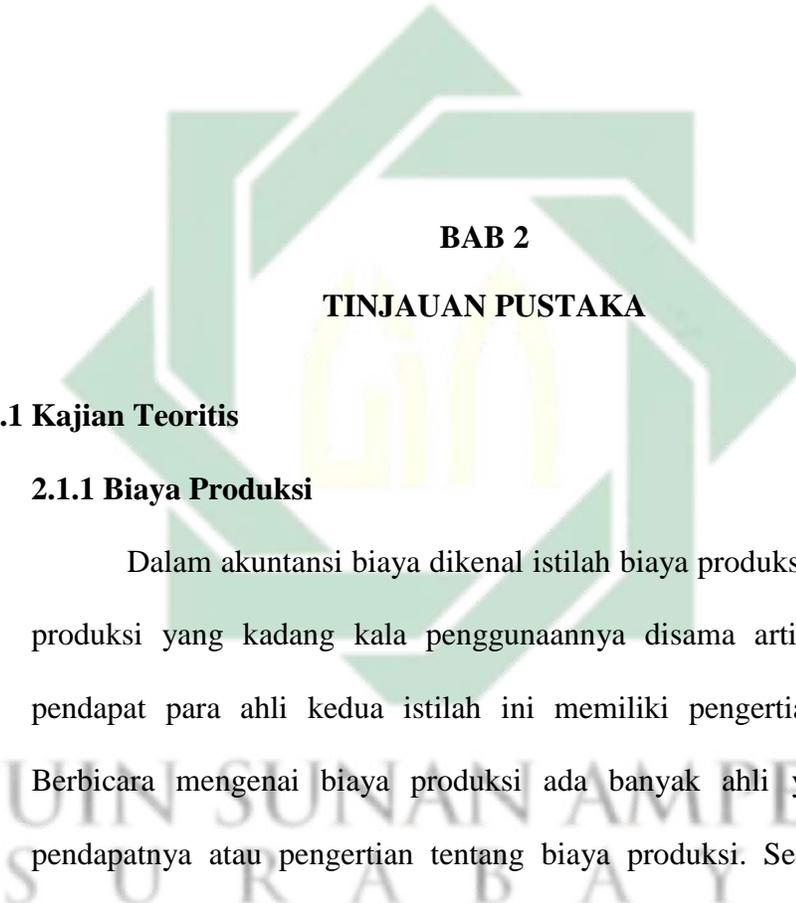
### **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini berdasarkan rumusan masalah di atas adalah untuk memahami dalam penentuan harga jual “SATE-SATEAN” di Angkringan MPR.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

1. Untuk menambah literature mengenai akuntansi biaya. Sehingga akan sangat mudah dan ahli dalam menentukan harga jual untuk tergapainya keuntungan yang diperoleh.
2. Hasil penelitian dapat digunakan sebagai referensi pedagang dalam menentukan harga jual “Sate-satean” di Angkringan MPR.

UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A



## **BAB 2**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Kajian Teoritis**

##### **2.1.1 Biaya Produksi**

Dalam akuntansi biaya dikenal istilah biaya produksi dan harga pokok produksi yang kadang kala penggunaannya disama artikan. Namun dari pendapat para ahli kedua istilah ini memiliki pengertian yang berbeda. Berbicara mengenai biaya produksi ada banyak ahli yang memberikan pendapatnya atau pengertian tentang biaya produksi. Secara umum biaya produksi adalah seluruh biaya yang berhubungan dengan kegiatan/proses produksi dari bahan baku sampai menjadi barang jadi. Hal ini sejalan dengan apa yang dikemukakan oleh Sodikin (2015: 22) biaya produksi merupakan biaya yang diperlukan untuk memperoleh bahan baku (mentah) dari pemasok dan mengubahnya menjadi produk selesai yang siap dijual. Biaya produksi pada perusahaan pemanufakturan terdiri atas elemen-elemen biaya bahan baku,

biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.” Sedangkan pengertian harga pokok produksi menurut Setiadi (2014) harga pokok adalah sejumlah nilai aktiva (aset) tetap apabila selama tahun berjalan aktiva tersebut 9 dimanfaatkan untuk membantu memperoleh penghasilan, aktiva tersebut harus dikonversikan ke beban.

Senada dengan Setiadi, Mulyadi (2018: 16) lebih rinci mengemukakan bahwa, “biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk, sedangkan biaya non produksi adalah biaya biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan non produksi, seperti kegiatan pemasaran, kegiatan administrasi dan umum”.

Dari pendapat ahli tersebut di atas dapat diketahui bahwa biaya produksi itu pada dasarnya terdiri dari 2(dua) unsur yaitu ;

- a. Biaya produksi, dan
- b. Biaya non produksi.

Kedua unsur tersebut diatas, jika ditelaah lebih dalam dapat ditemukan beberapa komponen biaya dari unsur tersebut,yaitu;

- a. Biaya produksi

Secara umum komponen biaya produksi terdiri dari, harga bahan baku, tenaga kerja dan over head atau keuntungan. Hal ini sejalan dengan apa yang dikemukakan oleh Rainborn dan Kinney (2011: 48), akuntansi yang berbasis akrual membutuhkan biaya tenaga kerja dan overhead sehubungan dengan konversi bahan baku mentah atau perlengkapan yang

diakumulasikan dan dilekatkan pada barang produk. Hal senada juga dikemukakan oleh Baldrick dkk. (2011: 38) bahwa, “biaya produksi di klasifikasi menjadi tiga, yaitu;

- a) Biaya bahan baku (raw material cost);
- b) Biaya tenaga kerja langsung (direct labor cost);
- c) Biaya overhead pabrik (manufacture overhead cost).”

Biaya tenaga kerja langsung merupakan kompensasi berupa gaji, diberikan kepada tenaga kerja yang terlibat proses produksi. Tak hanya gaji, tunjangan dan asuransi (bila ada) juga perlu dimasukkan dalam parameter ini. Sedangkan biaya bahan baku merupakan biaya produksi langsung yang dikeluarkan untuk membuat sebuah produk atau memastikan jasa bisa tersampaikan dengan baik ke tangan konsumen.

Menurut Syahyunan (2004: 2) “biaya tenaga kerja adalah semua balas jasa yang diberikan oleh perusahaan kepada semua karyawan. Sesuai dengan fungsi dimana karyawan bekerja, biaya tenaga kerja dapat digolongkan ke dalam biaya tenaga kerja pabrik, biaya tenaga kerja pemasaran, biaya tenaga kerja administrasi dan umum, serta fungsi keuangan. Biaya tenaga kerja langsung adalah balas jasa yang diberikan kepada karyawan yang manfaatnya dapat diidentifikasi atau diikuti jejaknya pada produk tertentu yang dihasilkan oleh perusahaan.”

Biaya overhead pabrik yaitu biaya produksi selain biaya tenaga kerja dan bahan baku, namun diperlukan untuk membuat sebuah produk yang

mendatangkan keuntungan bagi perusahaan. Contoh biaya overhead yang tidak langsung adalah tagihan listrik, sewa gedung, perbaikan mesin, dan hal lainnya yang sulit dilacak dalam proses produksi. Dalam kaitan ini, Mulyadi(2018: 195) mengemukakan bahawa ditinjau dari perilaku unsur-unsur biaya overhead pabrik dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya overhead pabrik dapat dibagi menjadi tiga golongan: biaya overhead pabrik tetap, biaya overhead pabrik variabel dan biaya overhead pabrik semivariabel. Pada bagian lain Mulyadi(2018: 199) mengemukakan bahwa ada berbagai macam dasar yang dapat dipakai untuk membebankan biaya overhead pabrik kepada produk, diantaranya adalah: (a) satuan produk, (b) biaya bahan baku, (c) biaya tenaga kerja langsung, (d) jam tenaga kerja langsung.

Perlunya memahami klasifikasi biaya produksi ini karena sering kali manajemen perusahaan hanya berpatokan pada biaya produksi yang terlihat dalam bentuk pengeluaran uang saja, seperti pembayaran gaji karyawan atau tenaga kerja dan biaya pengadaan bahan baku. Padahal disisilain ternyata banyak biaya tidak lansung yang cukup berpengaruh terhadap biaya produksi.

### **2.1.2 Harga Jual**

Harga jual ialah nominal harga akhir dari penjual atau jumlah yang harus dibayar oleh konsumen. Harga tersebut biasanya diberikan dengan produk atau jasa dalam jumlah, berat, atau ukuran tertentu. Menurut Rudianto (2013, hal. 102) bahwa:

“Harga jual merupakan salah satu faktor yang sangat berpengaruh terhadap perusahaan, salah satunya yaitu tingkat pendapatan yang diperoleh perusahaan, yang selanjutnya akan berpengaruh terhadap perkembangan operasional perusahaan”.

Para pemilik usaha kecil maupun besar perlu menetapkan harga yang tepat agar penjualan dapat memperoleh keuntungan. Selain itu, pebisnis juga perlu menyesuaikan dan memperhatikan harga jual untuk ditempatkan di pasar.

Ada beberapa faktor yang dapat di ikut sertakan dalam perhitungan harga jual, misalnya daerah, musim, situasi pasar, serta pemerintahan. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual menurut Rudianto (2013, hal. 87) adalah :

“keadaan perekonomian, penawaran dan permintaan, elastisitas permintaan, persaingan, biaya, tujuan manager dan pengawasan pemerintah”.

Bahkan pemilik usaha dapat menentukan harga jual untuk persaingan harga dengan competitor. Dalam upaya menciptakan memperoleh keuntungan sangat besar penentuan harga jual sangatlah penting. Harga jual yang di

tetapan di bawah harga biaya jelas akan membuat perusahaan mengalami kerugian.

setiap keputusan bisnis memuat alasan tersendiri, termasuk keputusan harga. Meski demikian, terdapat beberapa patokan penetapan harga yang tidak akan berubah, yaitu:

**a. Biaya tetap (fixed cost)**

Biaya tetap dikeluarkan berapapun jumlah produksi, misalnya biaya sewa gedung, perawatan mesin, tagihan listrik, dan sebagainya. terlepas dari besar kecilnya angka produksi maka dari biaya yang satu ini selalu tetap. Agar bisnis mampu membayar biaya-biaya tetap, tidak ada cara lain untuk menaikkan margin keuntungan. karena, tidak ada cara khusus untuk menghitung biaya tetap. hal ini mengingatkan bahwa biaya tetap seringkali angkanya cukup besar, maka sebaiknya pemilik usaha memiliki alokasi khusus untuk menyelesaikan biaya ini dalam setiap transaksi penjualan. Sebagai contoh, bila persentase keuntungan setiap produk adalah 40%, idealnya sisihkan 10%-20% untuk alokasi biaya tetap.

**b. Biaya variabel (variable cost)**

Biaya yang dikeluarkan sesuai jumlah produksi, misalnya biaya bahan baku, tenaga kerja, dan sebagainya. Berbeda dengan biaya tetap, biaya variabel merupakan jenis biaya yang dapat berubah-ubah tergantung jumlah produksi. Jadi, semakin banyak produksi, semakin besar pula biaya variabel yang harus dikeluarkan. Biaya variabel dihitung sebagai angka referensi yang menggambarkan modal produksi suatu produk. Bila kamu menjual produk yang diproduksi oleh bisnis lain, kamu bisa menghitung biaya pembelian produk, biaya transportasi, biaya pengiriman, dan lain-lain.

## 2. **Break Even Point (BEP)**

Harga pokok sebelum profit, terbentuk dari penjumlahan Fixed Cost dan Variable Cost. **BEP adalah** titik keseimbangan hasil dari pendapatan dan modal yang dikeluarkan, sehingga tidak terjadi kerugian atau keuntungan.

Total keuntungan dan kerugian yang dihasilkan pada posisi 0 (titik *break even point*) dapat diartikan bahwa di titik ini perusahaan tidak mengalami kerugian atau keuntungan.

**Break Even Point adalah** operasional perusahaan menggunakan biaya tetap (*fixed cost* dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel (*variable cost*). Jika suatu perusahaan mengalami kerugian, hal ini terjadi ketika penjualan hanya cukup untuk menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap. Begitu juga sebaliknya, ketika perusahaan memperoleh profit atau keuntungan maka penjualan ini melebihi biaya

variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan perusahaan. Perhitungan saham yang dibuat dengan menggunakan metode BEP dapat membuat seorang investor untuk melakukan kegiatan jual beli saham, kapan saat yang tepat untuk membeli (*call*) dan kapan harus menjual (*put*).

### 2.1.3 Cara Menentukan Harga Jual Produk

Ada beberapa cara untuk menentukan harga jual produk untuk para pembisnis, yaitu :

#### 1. *Cost plus pricing*

Cara untuk menentukan harga jual produk yang pertama adalah dengan menggunakan *cost plus pricing*. Dalam metode ini, kita hanya menjumlahkan total biaya produksi per jumlah produk, setelah itu ditambahkan margin profit sesuai keinginan.

$$\text{Price} = [(\text{Fixed Cost} + \text{Variable Cost})/\text{Quantity}] + [\text{Profit Margin} \times (\text{Fixed Cost} + \text{Variable Cost})/\text{Quantity}]$$

#### 2. *Mark up pricing*

Cara untuk menentukan harga jual yang kedua adalah dengan memakai metode *mark up pricing*. Berbeda dengan *cost plus*. Di metode kali ini kita dapat menentukan harga jual terlebih dahulu, setelah itu menghitung margin profitnya.

$$\text{Profit} = (\text{Price} \times \text{Quantity}) - (\text{Total Cost})$$

#### 3. *Breakeven*

Metode ini paling sering dipakai perusahaan-perusahaan baru yang belum

seberapa menghasilkan laba. Dalam metode ini harga ditentukan hanya berdasarkan pada biaya saja.

$$\text{Price} = (\text{Fixed Cost} + \text{Variable Cost})/\text{Quantity}$$

4. *Keystone method*

Metode ini banyak digunakan di dunia ritel. Hal ini dilakukan karena agar para pembisnis lebih fleksibel dalam membuat strategi diskon dan menjaga agar tidak mengalami kerugian.

5. *MSRP (Manufacturer Suggested Retail Price)*

*Manufacturer Suggested Retail Price* adalah harga pokok yang ditetapkan asosiasi pembisnis dalam satu industry yang sama. MSRP bisa di artikan juga sebagai harga eceran tertinggi.

6. *Market based pricing*

Dalam metode ini dibentuk secara alami di pasar. Metode ini dapat diterapkan jika menjual produk dengan banyak pesaing. Pada saat menggunakan metode ini, kita tidak perlu menghitung harga sendiri, cukup dengan mengikuti harga umum di pasar.

7. *Value based pricing*

Metode ini menentukan harga berdasarkan nilai produk. cara menentukan harga jual produk dapat diterapkan jika produk memiliki nilai khas yang tidak dimiliki produk lain. Contohnya karya seni, mobil, perhiasan, dan masih banyak lagi.

## 2.2 Penelitian Terdahulu

NO	PENELITIAN	JUDUL PENELITIAN	DESAIN PENELITIAN	HASIL
1	Br Ginting, Lamria Sagala (2019)	ANALISIS ANGGARAN BIAYA PRODUKSI SEBAGAI ALAT PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN BIAYA PRODUKSI PADA PT. INDAPO BATU RONGKAM	metode deskriptif, metode komperatif.	Hal ini dimaksudkan untuk memastikan bahwa perincian tersebut seluruhnya telah benarbenar sesuai. Setelah anggaran biaya produksi tersebut ditinjau dan disahkan oleh pimpinan, dikirim ke kebun untuk dilaksanakan.
2	Titin ( 2016 )	PERANAN ANGGARAN PRODUKSI SEBAGAI DASAR PENGHITUNGAN BIAYA PEMAKAIAN BAHAN BAKU PADA UD. SUMBERAGUNG LAMONGAN	Penelitian kualitatif.	Anggaran produksi sebagai dasar penghitunganbiaya bahan baku yang diterapkan oleh UD. Sumberagung sudah tepat.
3	Alfonsus Verdian Widiarsane Siti Sunrowiyati ( 2016 )	ANALISIS BIAYA PRODUKSI SEBAGAI DASAR UNTUK MENYUSUN ANGGARAN FLEKSIBEL PADA PR. SEMANGGIMAS AGUNG TULUNGAGUNG	Metode deskriptif.	Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik tahun 2012, 2013 dan 2014 mengalami selisih yang menguntungkan.
4	Bintang Komara, Ade Sudarma ( 2016 )	NALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI DENGAN METODE FULL COSTING SEBAGAI DASAR PENETAPAN HARGA JUAL PADA CV SALWA MEUBEL	Dalam penelitian ini terdapat dua variabel yang akan diteliti.	Perhitungan harga pokok produksi berdasarkan teori akuntansi dengan menggunakan metode full costing pada setiap produk pesanan masih dapat menghasilkan laba atau keuntungan

				dengan harga jual yang bersaing (kompetitif).
5	Carissa Vaudia Carmelita Moch. Dzulkirom AR Zahroh Z.A (2017)	ANALISIS ACTIVITY BASED COSTING SYSTEM DALAM PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI GUNA MENENTUKAN HARGA JUAL GULA (Studi Kasus pada PT. PG. Kebon Agung Unit PG. Kebon Agung Kecamatan Pakisaji Kabupaten Malang)	Jenis penelitian deskriptif dengan studi kasus.	penentuan harga jual gula dengan menghasilkan harga pokok penjualan pada tahun 2015

UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

### BAB 3

#### METODE PENELITIAN

##### 3.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Pendekatan kualitatif deskriptif adalah suatu pendekatan

yang menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata, tulisan, atau lisan dari orang dan perilaku yang dapat diamati dengan menggunakan pendekatan pada latar belakang individu secara utuh. Jadi dalam hal ini tidak boleh mengisolasi individu atau organisasi ke dalam variabel atau hipotesis. Tetapi perlu memandangnya sebagai bagian dari suatu keutuhan.

Dalam pendekatan ini penelitian dimulai dengan observasi, kemudian data dikumpulkan melalui observasi, wawancara dan analisis dokumen. Berdasarkan hal tersebut dapat ditentukan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang diklarifikasikan dalam penelitian deskriptif yang menghasilkan data-data bukan angka.

### **3.2 Fokus Penelitian**

Dalam penelitian ini perlu adanya batasan masalah agar penulis bisa lebih fokus dalam penelitian ini :

- a. Mengidentifikasi mengenai harga jual produk Angkringan MPR
- b. Mengidentifikasi besar pengaruh Biaya Produksi
- c. Mengidentifikasi keuntungan dan kerugian di Angkringan MPR

### **3.3 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di angkringan MPR yang beralamatkan di jl. Balai desa candi, kabupaten sidoarjo, jawa timur 61271. Penelitian ini memilih melaksanakan penelitian di angkringan MPR dikarenakan penelitian ini ingin mengevaluasi tentang biaya produksi untuk penentuan harga jual produk.

### **3.4 Jenis Dan Sumber Data**

## 1. Jenis-jenis Penelitian

Jenis-jenis penelitian yang digunakan pada peneliti ialah penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan analisis deskriptif. Metode yang dipakai dalam pengambilan sampel ialah metode wawancara yaitu menggambarkan pengetahuan tentang makna-makna subjektif yang berkaitan dengan biaya produksi untuk menentukan harga jual produk.

## 2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan pada penelitian ini yaitu menggunakan data primer :

### a. Data Primer

Ialah data yang didapat dari observasi. Penelitian yang dilakukan menggunakan data dari angkringan MPR. Data ini sangat perlu pengelolaan selanjutnya dan dikembangkan dengan cara memahami individu pada penulis. Contohnya hasil dari data yang di dapatkan dari wawancara kepada pemilik dan pekerja di angkringan MPR. Untuk mencari informasi yang lain yang sanggup memecahkan masalah pada rumusan masalah yang telah peneliti sampaikan sebelumnya.

## 3.5 Teknik Pengumpulan Data

### a. Wawancara, percakapan antara narasumber dan pewawancara.

Wawancara dapat dilakukan oleh 2 orang atau lebih. Peneliti melakukan wawancara dengan intens serta detail kepada informan angkringan MPR supaya banyak mendapatkan informasi dan tanpa adanya batasan

pertanyaan pada angkringan MPR. Wawancara akan di lakukan secara semi terstruktur dengan dua informan yaitu :

1. *Bpk. Resa Widya Tama selaku pemilik angkringan MPR*
2. *Wine Kristanti selaku pegawai di angkringan MPR*

b. Dokumentasi, menurut sugiono dokumentasi ialah suatu solusi yang dipakai untuk memperoleh informasi dan data berupa buku, arsip, dokumen, tulisan angka, dan gambar yang berupa keterangan serta laporan yang dapat mensupport penelitian. Dilakukannya dokumentasi adalah untuk memberikan gambaran mengenai objek yang diteliti seperti profil angkringan MPR, dan cara kerja karyawan angkringan MPR, dan contoh produk yang dihasilkan oleh angkringan MPR.

c. Observasi (pengamatan), yaitu penelitian yang di lakukan dengan langsung mengamati buku-buku yang digunakan dalam proses pencatan transaksi yang dilakukan perusahaan.

### **3.6 Uji Keabsahan Data**

Menurut Sugiyono (2018:181) uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi:

#### **1. Uji Kredibilitas**

Uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif antara lain dilakukan dengan perpanjangan pengamatan,

peningkatan ketekunan dalam penelitian, diskusi dengan teman, analisis kasus negatif dan *member check*.

## 2. Uji Transferability

Dalam penelitian kualitatif, peneliti dalam membuat laporannya harus memberikan uraian yang rinci, jelas, sistematis, dan dapat dipercaya. Dengan demikian maka pembaca menjadi jelas atas hasil penelitian tersebut, sehingga dapat memutuskan dapat atau tidaknya untuk mengaplikasikan hasil penelitian tersebut di tempat lain. Bila pembaca laporan penelitian memperoleh gambaran yang sedemikian jelasnya, “semacam apa” suatu hasil penelitian dapat diberlakukan (*transferability*), maka laporan tersebut memenuhi standar transferabilitas.

## 3. Uji Dependability

Dalam penelitian kualitatif, uji dependability dilakukan dengan melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian. Sering terjadi peneliti tidak melakukan proses penelitian ke lapangan, tetapi bisa memberikan data. Peneliti seperti ini perlu diuji dependabilitynya. Kalau proses penelitian tidak dilakukan namun datanya ada, maka penelitian tersebut tidak dependable. Untuk itu pengujian dependability dilakukan dengan cara melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian. Caranya dilakukan oleh auditor yang independen, atau pembimbing untuk mengaudit keseluruhan aktivitas peneliti dalam melakukan penelitian. Bagaimana peneliti mulai menentukan masalah, memasuki lapangan,

menentukan sumber data, melakukan analisis data, melakukan analisis data, melakukan uji keabsahan data, sampai membuat kesimpulan harus dapat ditunjukkan oleh peneliti.

#### 4. Uji Konfirmability

Dalam peneliatian kualitatif, uji konfirmability mirip dengan uji dependability, sehingga pengujiannya dapat dilakukan secara bersamaan. Menguji konfirmability berarti menguji hasil penelitian, dikaitkan dengan proses yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar konfirmability. Dalam penelitian, jangan sampai proses tidak ada, tetapi hasilnya ada. Data yang telah dikumpulkan maka setelah itu akan diolah kembali agar data tersebut mudah dimengerti.

Pada penelitian ini hanya menggunakan Uji Keabsahan Uji Transferability karena pada penelitian ini memberikan uraian yang rinci, jelas, sistematis, dan dapat dipercaya. maka pembaca menjadi jelas atas hasil penelitian tersebut, sehingga dapat memutuskan dapat atau tidaknya untuk mengaplikasikan hasil penelitian tersebut di tempat lain.

Menurut Miles dan Huberman (dalam said Rahmat: 2011) analisis data yang dilakukan peneliti diantaranya :

##### a. Reduksi Data

Langkah untuk menganalisis data yang pertama adalah dengan cara

meringkas, memilah, dan menyederhanakan data yang di peroleh di lapangan. Kedua yaitu dengan cara pengkodean data yaitu dengan memberikan penegasan pada proses yang terlibat dan memperhatikan media komunikasi agar dapat menjadi sebuah informasi yang tepat. Ketiga pengumpulan data dengan cara yaitu membuat catatan secara obyektif dan fakta di lapangan. Keempat dengan menulis sesuatu yang sesuai dengan ingatan dan mendeskripsikan secara reflektif. Kelima melakukan penyimpanan data dan pengumpulan data hasil penelitian dengan mengembangkan pendapat. Keenam yaitu menganalisis lokasi dengan catatan deskriptif. Bahwa penelitian ini dilakukan di Angkringan MPR. Dan yang terakhir adalah dilakukan peringkasan data dari hasil penelitian.

- b. Langkah untuk menganalisis data yang pertama adalah dengan cara meringkas, memilah, dan menyederhanakan data yang di peroleh di lapangan. Kedua yaitu dengan cara pengkodean data yaitu dengan memberikan penegasan pada proses yang terlibat dan memperhatikan media komunikasi agar dapat menjadi sebuah informasi yang tepat. Ketiga pengumpulan data dengan cara yaitu membuat catatan secara obyektif dan fakta di lapangan. Keempat dengan menulis sesuatu yang sesuai dengan ingatan dan mendeskripsikan secara reflektif. Kelima melakukan penyimpanan data dan pengumpulan data hasil penelitian dengan mengembangkan pendapat. Keenam yaitu menganalisis lokasi

dengan catatan deskriptif. Bahwa penelitian ini dilakukan di Angkringan MPR Sidoarjo. Dan yang terakhir adalah dilakukan peringkasan data dari hasil penelitian.

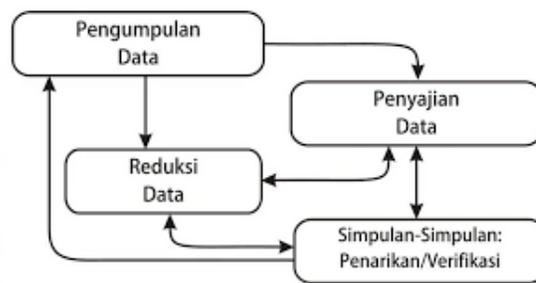
c. Penyajian Data

Penyajian data yaitu tahap pemeriksaan berkelanjutan dimana peneliti menyajikan dan menampilkan penemuan penelitian pengelompokan. Penampilan merupakan format yang menyajikan informasi kepada pembaca.

d. Penarikan kesimpulan dan Verifikasi Data

Pembuatan kesimpulan dan verifikasi informasi data ialah langkah yang terakhir untuk metode analisis data kualitatif yang dikerjakan dengan melihat hasil data yang sebenarnya, dan mengacu pada tujuan penelitian. Pada tahap ini di harapkan dapat melacak pentingnya makna dari informasi yang diteliti peneliti lakukan untuk mengumpulkan informasi dengan mencari jaringan, kemiripan, dan kontras untuk membuat kesimpulan.

Alur Analisis Data :



Gambar 3.1: <https://www.dqlab.id/data-analisis-pahami-teknik-pengumpulan-data>.



## **BAB 4**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Objek dan Subjek Penelitian**

##### **4.1.1 Profil Perusahaan**

Angkringan adalah sebuah gerobak dorong untuk menjual berbagai makanan dan minuman yang kebanyakan berada di Jawa Tengah, Yogyakarta, dan Jawa Timur. Di Solo maupun Klaten angkringan dikenal sebagai warung hik atau wedangan. Gerobak angkringan biasa ditutupi dengan kain terpal plastik. Beroperasi mulai sore hingga dini hari, angkringan mengandalkan penerangan tradisional yaitu *senthir* (lentera, penerangan sederhana tanpa kaca disbanding dengan lampu tempel atau teplok yang terdiri dari botol biasanya berukuran pendek lengkap dengan sumbu dan minyak tanah atau minyak klentik sebagai bahan bakarnya). Makanan yang dijual meliputi nasi kucing, gorengan, sate-sate an, kripik dan lain-lain. Angkringan juga terkenal sebagai tempat yang egaliter karena bervariasinya pembeli yang datang tanpa membeda-bedakan strata sosial atau sara. Dari pengertian di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di sebuah usaha angkringan yang bernama angkringan MPR. Angkringan MPR ini merupakan salah satu usaha perseorangan yang berada di Kabupaten Sidoarjo. Usaha ini didirikan oleh Resa Widya Tama dan Ocha Olife Fiyanita Hadi.

Angkringan MPR adalah usaha perseorangan yang mana angkringan MPR membuat menu makanan sendiri, mengelola bahan-bahan makanan mentah menjadi menu makanan yang enak. Tujuan dari berdirinya angkringan MPR yaitu untuk membuka lapangan kerja bagi para pemuda-pemuda dan ibu-ibu rumah tangga agar menjadi produktif. Yang membuat angkringan MPR ini istimewa adalah harganya sangat terjangkau dan rasanya enak serta

mengutamakan kebersihan. Di angkringan MPR ini juga menerima pesanan untuk dijual kembali oleh para reseller. Angkringan MPR memiliki arti M yaitu Mutiara, P yaitu Prima, R yaitu Raya. Yang dimana tempatnya berlokasi di depan perumahan MPR. Angkringan MPR berdiri sejak bulan Oktober 2021, dan sampai saat ini angkringan MPR memiliki 3 karyawan. Angkringan MPR beralamatkan di Jalan balai desa Candi, kecamatan Candi, Kabupaten Sidoarjo, Jawa timur 61271.

Tujuan bapak Resa mendirikan usaha angkringan MPR ini banyaknya para pemuda yang sering berkumpul di daerah jalan balai desa candi, dan banyak para pemuda yang suka jajan di tempat lain dengan harga yang mahal dan kualitas yang tidak baik. Dari hal tersebut bapak Resa berfikir untuk membuka usaha angkringannya sendiri dengan modal uang tabungan yang ia punya. Dengan modal yang tidak seberapa ini beliau mulai merintis usahanya dari kecil hingga seperti sekarang. Dalam mendapatkan tenaga kerja proses perekrutannya tidak dilakukan secara formal karena beliau tidak terlalu mempertimbangkan syarat-syarat yang terlalu rumit, akan tetapi harus memiliki semangat kerja yang tinggi dan ramah dengan semua orang. Tetapi sebagai karyawan yang dipekerjakan di angkringan MPR merupakan tetangga dan saudara, alasannya adalah karena ingin menyerap tenaga kerja disekeliling dimana beliau tinggal.

#### 4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

- a. Visi angkringan MPR yaitu melestarikan budaya lama yaitu dengan menjual makanan dan minuman tradisional dengan rasa yang tradisional.
- b. Misi angkringan MPR yaitu membuka lapangan kerja bagi pemuda pemudi agar mengenal dan belajar tentang budaya tradisional yaitu makanan dan minuman dengan ciri khas yang berbeda dari kebanyakan usaha makanan zaman sekarang.

#### 4.1.3 Bidang usaha

Bidang usaha yang dijual di angkringan MPR ini yaitu makanan khas tradisional (sate-sate an dan makanan frozen) serta minuman kemasan yang harga nya sangat terjangkau.

#### 4.1.4 Nilai- nilai Perusahaan

- a. Kerja sama

Kami tangguh melampaui harapan melalui kerja sama yang sinergi.

- b. Pengembangan

Kami bertumbuh menjadi besar melalui pengembangan yang berkesinambungan.

- c. Tanggung jawab

Kami bertanggung jawab memberikan kontribusi yang baik.

- d. Professional

Kami bekerja secara professional dengan mempratekkan bisnis terbaik.

- e. Faedah

Kami berusaha menjalankan bisnis yang menguntungkan untuk kesejahteraan.

#### 4.1.5 Kelebihan dari angkringan MPR

- a. Menu sangat lengkap
- b. Harga sangat terjangkau
- c. Higienis
- d. Tempat yang sangat nyaman
- e. Pelayanan yang menyenangkan

#### 4.1.6 Produk angkringan MPR

- a. Berikut produk-produk yang di produksi angkringan MPR :
  - a) Sate usus
  - b) Sate kulit
  - c) Sate ampela
  - d) Sate cecek
  - e) Sate puyuh
  - f) Sate sosis
  - g) Sate scallop
  - h) Sate siomay
  - i) Sate pentol
  - j) Sate tahu
  - k) Nasi kucing
  - l) Mie rebus

m) Dan aneka minuman kemasan

b. Berikut harga produk Angkringan MPR

Tabel 4.1 : Harga produk Angkringan MPR

No	Jenis Produk	Harga
1.	Sate usus, kulit, ampela	Rp. 2.500
2.	Sate puyuh, scallop, siomay, tofu	Rp. 3.000
3.	Sate cecek, tahu, pentol	Rp. 2.000
4.	Pop ice, Es the	Rp. 3.000
5.	Tea jus	Rp. 1.500
6.	Kopi	Rp. 3.000
7.	Wedang jahe	Rp. 3.000
8.	Susu, Milo, Hilo	Rp. 3.500

Sumber : angkringan MPR dan dikelola oleh peneliti

c. Media promosi Angkringan MPR

Angkringan MPR melakukan promosi dengan menggunakan media *watsapp dan instagram*. Akun *instagram* yang digunakan untuk media promosi yaitu akun milik owner sendiri serta melibatkan akun karyawannya untuk promosi. Pada saat owner melakukan promosi menggunakan media sosial owner juga menyertakan alamat Angkringan, serta *display* yang terpajang pada saat hari itu.

Akun promosi Angkringan MPR





## 1. Kendala menggunakan menggunakan media sosial

Kendala-kendala yang dialami oleh Angkringan MPR saat mempromosikan melalui media sosial yaitu memerlukan skill mengedit agar terlihat menarik. Dengan adanya promosi melalui media sosial maka akan semakin banyaknya orang yang mengetahui Angkringan MPR yang mengakibatkan “sate-satean” cepat habis.

## 2. Persaingan

Dalam dunia bisnis pasti ada persaingan bisnis. Persaingan bisnis yang di alami oleh Angkringan MPR baik dalam persaingan offline maupun online. Dengan memasarkan produk melalui media sosial maka persaingan bisnis juga semakin luas, tetapi Angkringan MPR tetap mempertahankan kualitas rasanya untuk bersaing secara sehat dalam bisnis.

## 3. Penipuan

Dalam melakukan bisnis baik memasarkan melalui offline atau online pasti pernah mengalami penipuan. Angkringan MPR mempunyai cara tersendiri untuk mengantisipasi agar tidak terjadi penipuan yaitu jika ada yang memesan melalui online atau offline maka diwajibkan untuk membayar terlebih dahulu.

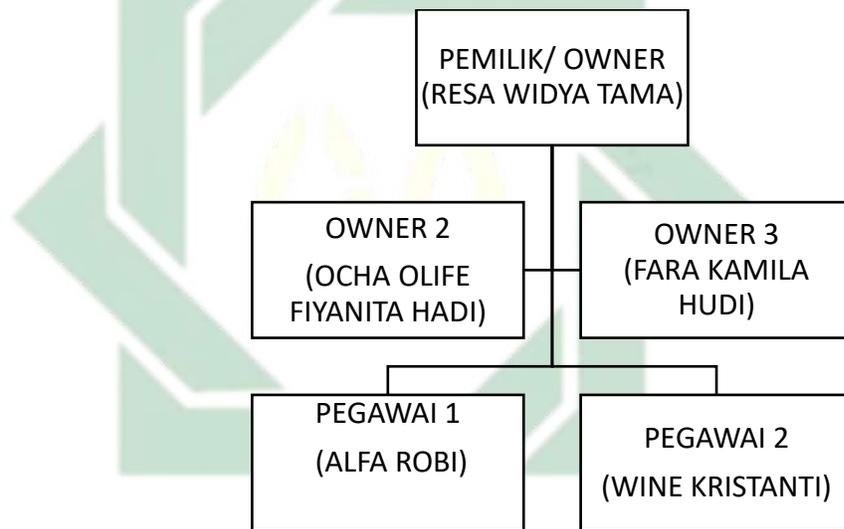
## Struktur Organisasi Angkringan MPR

### a. Struktur Organisasi

suatu kerangka yg menerangkan sebuah tugas buat mencapai tujuan

organisasi pada perusahaan tersebut. Maka berdasarkan itu didalam suatu bisnis sangat dibutuhkan organisasi yg baik buat menerima suatu rancangan-rancangan menggunakan sekelompok orang yang melakukan kerjasama.

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Angkringan MPR



Sumber: Angkringan MPR

b. Job diskripsi

1. Owner Angkringan MPR

- a. Mengontrol hasil kerja karyawan
- b. Mempertanggung jawabkan kemajuan usaha dagangnya
- c. Menyusun program kerja
- d. Menilai hasil kerja karyawan
- e. Membantu karyawan apabila ada kesulitan dalam bekerja

2. Owner Angkringan MPR 2

- a. Mengontrol hasil kerja karyawan
  - b. Mempertanggung jawabkan kemajuan usaha dagangnya
  - c. Menyusun program kerja
  - d. Menilai hasil kerja karyawan
  - e. Membantu karyawan apabila ada kesulitan dalam bekerja
  - f. Membantu pekerjaan owner 1 jika owner 1 berhalangan hadir
3. Pegawai 1  
Bertugas untuk membakar “sate-satean” dan menghitung stok perhari Angkringam MPR pada saat buka dan tutup.
  4. Pegawai 2  
Bertugas untuk melayani pembeli, dan membuat minuman, serta menjadi kasir di Angkringan MPR

#### **4.2 Hasil Penelitian**

Data yang diperoleh berdasarkan output wawancara yaitu dengan cara memilih dan menyusun harga jual produk “sate-satean” di Angkringan MPR.

1. Tahapan Wawancara

Tahapan pengumpulan data pada penelitian ini merupakan memakai metode wawancara untuk mengetahui bagaimana penyusunan harga jual “sate-satean” Angkringan MPR. Langkah-langkah yg dilakukan peneliti agar dapat melakukan wawancara pada Angkringan MPR pada awal bulan oktober 2022, peneliti melakukan pengajuan buat melakukan penelitian skripsi dengan

pihak Angkringan MPR Lantaran penelitian ini dilakukan pada masa pandemi covid-19 maka proses pengajuan dilaksanakan secara online melalui salah satu sosial media Whatsapp. Lalu dalam lepas 11 September 2022 pukul 18.35 WIB peneliti melakukan diskusi dengan pihak Angkringan MPR untuk melakukan penelitian pada Angkringan MPR. Pada bulan 11 September pihak Angkringan MPR menyetujui untuk melakukan wawancara. Tanggal 1 Oktober 2022 peneliti dan satu pihak perusahaan menciptakan konvensi hari dan saat presentasi seminar proposal antara peneliti dan informan. Pada tanggal 4 Oktober 2022 peneliti mendatangi tempat tinggal pemilik Angkringan MPR untuk melakukan presentasi seminar proposal pada pihak Angkringan MPR sekaligus menyerahkan susunan pertanyaan yg akan dilakukan ketika wawancara, lalu pada tanggal 15 Oktober 2022 membuat perjanjian hari dan tanggal untuk melakukan wawancara antara peneliti dan informan. Kemudian, 19 oktober 2022 peneliti mengunjungi kembali tempat tinggal pemilik Angkringan MPR untuk melakukan wawancara. Lalu pada tanggal 20 oktober 2022 peneliti mengirimkan output wawancara pada pihak Angkringan MPR untuk dilakukan review atau revisi, sesudah beberapa hari kemudia pada tanggal 22 Oktober 2022 peneliti mendapat hasil wawancara menurut pihak Angkringan MPR. Lalu hasil wawancara menurut wawancara tadi dijadikan surat keterangan peneliti untuk mengerjakan skripsi tentang harga jual produksi Angkringan MPR.

## 2. Hasil Wawancara

Setelah melakukan beberapa tahapan proses wawancara, peneliti melakukan proses wawancara secara langsung pada tanggal 21 September 2022 pukul 19.00 WIB dengan Bapak Resa Widya Tama selaku owner Angkringan MPR dan salah satu pegawai Angkringan MPR, dengan mengawali pertanyaan pertama yaitu tentang seberapa pentingnya biaya produksi di Angkringan MPR ? Pertanyaan tersebut dijawab informan yaitu :

“sangat penting, karena menentukan harga jual”

Pertanyaan selanjutnya, terkait apa keistimewaan dari Angkringan MPR ? berikut jawabannya adalah :

“harganya murah dan rasanya enak serta nyaman tempatnya”

Pertanyaan selanjutnya yaitu apa saja faktor-faktor yang menyebabkan Angkringan MPR sangat banyak peminat ? berikut jawabannya :

“harganya terjangkau dan tempatnya tidak jauh dari pemukiman”

Pertanyaan selanjutnya, bagaimana cara menentukan harga jual di Angkringan MPR ? jawabannya adalah :

“dengan menghitung satu persatu bahan baku dan menghitung biaya masak seperti bumbu, lpg, dll. Lalu baru bisa menentukan harga jual”

Pertanyaan berikutnya, bagaimana cara Angkringan MPR mampu bersaing dengan banyaknya Angkringan di kota Sidoarjo ? jawabannya adalah :

“dengan cara mempertahankan kualitas rasa dan harga yang sangat terjangkau”

Pertanyaan berikutnya, apa yang memotivasi owner untuk membuka Angkringan MPR ? jawabannya adalah :

“ dengan melihat anak-anak muda yang suka nongkrong di area candi sidoarjo agar bisa menjadi tempat diskusi yang nyaman serta bisa menyantap sate-satean dengan harga yang murah”

Pertanyaan berikutnya, bagaimana dampak pandemic covid 19 ini terhadap angkringan MPR ? berikut jawabannya :

“Alhamdulillah tidak berpengaruh sama sekali karena meskipun adanya pandemic covid 19 para pelanggan masih bisa menikmati angkringan MPR dengan di bawa pulang”

Pertanyaan selanjutnya, bagaimana cara Angkringan MPR mempromosikan produknya ? berikut jawabannya :

“ dengan cara mempromosikan di media sosial seperti status WA dan instagram”

Pertanyaan selanjutnya, bagaimana cara agar Angkringan MPR terlihat lebih menarik daripada Angkringan lainnya ? jawabannya adalah :

“ menambahkan dekorasi berupa lampu tumbler dan lampu disco agar terlihat menarik serta mendisplay semua barang dan dagangan ditutupi oleh plastic wrap agar tetap bersih”

Pertanyaan selanjutnya, bagaimana jika angkringan MPR tidak menggunakan biaya produksi sebagai penentuan harga jual ? berikut jawabannya :

“maka akan terjadi ketidakseimbangan standard harga angkringan yang mengakibatkan kerugian bagi pemilik angkringan”

Pertanyaan selanjutnya, apakah efektif dengan menggunakan platform tersebut untuk media pemasaran Angkringan MPR ? berikut jawabannya :

“sangat efektif. Karena konsumen akan mengetahui angkringan MPR baik melalui teman ataupun orang lain dan bisa lebih mudah untuk mengetahui lokasi angkringan MPR.”

Pertanyaan berikutnya, apa kendala-kendala saat menggunakan media platform tersebut untuk media promosi ? berikut jawabannya :

“proses edit. Karena memerlukan skill untuk mengedit.”

Pertanyaan berikutnya, bagaimana jika ada sisa dagangan yang tidak terjual ? berikut jawabannya :

“dimasukkan kembali ke dalam freezer. Karena sosis jenis frozen dapat bertahan hingga 5 hari sedangkan dagangan yang sudah matang hanya bertahan hingga 3 hari. Jika melebihi batas hari yang sudah ditentukan maka akan dimusnahkan.”

Proses analisis data ini diawali menggunakan proses pengumpulan data secara online dan wawancara secara pribadi. Pengumpulan data secara online menggunakan salah satu media umum Whatsapp dan secara tatap muka. Penelitian dilakukan secara online terlebih dahulu

dikarenakan owner Angkringan MPR yang masih belum ada waktu untuk melakukan wawancara. Dan setelah itu melakukan wawancara secara tatap muka dengan pemilik Angkringan MPR di Angkringan MPR di desa Candi Sidoarjo. Kesimpulan yg dihasilkan peneliti selama proses analisis data diadaptasi menggunakan pengumpulan data sampai akhir penelitian.

### 3. Reduksi Data Hasil Wawancara

Reduksi data artinya langkah buat menganalisis data menggunakan cara meringkas, memilah, dan menyederhanakan data secara obyektif dan faktual sinkron menggunakan kondusi pada lapangan. Reduksi data dibentuk pada bentuk narasi menggunakan memakai data penelitian yg telah terdapat menggunakan bahasa yg gampang buat dimengerti dan dipahami sebagai akibatnya menerima konklusi *output* penelitian.

#### a. Reduksi Data di Angkringan MPR

Tabel 4.2: Reduksi Data di Angkringan MPR

Kode	Transkrip Wawancara	Tema (Ide lain)
Pentingnya Biaya produksi	Biaya produksi sangatlah penting karena untuk menentukan harga jual suatu produk.	Tema: Biaya produksi
Penentuan harga jual produk	Dengan menghitung satu persatu bahan baku yang akan dikelola, lalu bisa menentukan harga jual.	Ide lain: Penentuan Harga Jual
Faktor berdirinya	dengan melihat anak-anak muda yang suka nongkrong di area candi	Tema: faktor

Angkringan MPR	sidoarjo agar bisa menjadi tempat diskusi yang nyaman serta bisa menyantap sate-satean dengan harga yang murah.	berdirinya Angkringan
Faktor-faktor yang menyebabkan banyaknya pengunjung	harganya terjangkau dan tempatnya tidak jauh dari pemukiman	Tema: Faktor-faktor banyaknya pengunjung
Eksistensi usaha	- harganya murah dan rasanya enak serta nyaman tempatnya. - mempertahankan kualitas rasa dan harga yang sangat terjangkau.	Tema: Eksistensi usaha
Menentukan harga pokok produksi (HPP)	HPP: bahan baku yang digunakan untuk produksi + harga sparepart + ongkos kerja/ biaya beban gaji = keuntungan	Tema: Menentukan HPP
Dampak dari pandemi covid-19	tidak berpengaruh sama sekali karena meskipun adanya pandemic covid 19 para pelanggan masih bisa menikmati angkringan MPR dengan di bawa pulang	Tema: Dampak dari pandemi covid-19
Promosi	Promosi menggunakan platform-platform yang di sediakan di era sekarang ini dengan media platform instagram	Tema: Promosi
Efektifitas penggunaan platform sebagai media pemasaran	Penggunaan platform-platform tersebut bisa memasarkan produk dengan skala luas di berbagai kalangan bahkan hingga luar daerah melalui platform tersebut.	Tema: Efektifitas penggunaan platform

		sebagai media pemasaran
Kendala menggunakan platform	<ul style="list-style-type: none"> <li>- kendala keterbatasan produk, dengan semakin luasnya promosi yang kita lakukan terdapat kenaikan pemesanan yang membuat bahan baku produk semakin menipis dan perlu waktu yang lama untuk memproduksi kembali, alhasil pengirimannya akan terjadi keterlambatan</li> <li>- kendala karyawan untuk khusus media sosial kita tidak menyediakan karyawan untuk khusus mengurus media sosial alhasil dengan postingan alakadarnya yang di posting oleh owner untuk membantu promosi Angkringan MPR melalui media sosial</li> </ul>	Tema: Kendala menggunakan platform
Tanggapan terkait persaingan <i>online</i> dan <i>offline</i>	Persaingan online maupun offline tidak ada masalah bagi kita, yang penting kita bersaing secara sehat dan Angkringan MPR tetap berpegang dengan prinsipnya yaitu mengutamakan kualitas rasa dan kebersihan makana sera tempat agar menjadikan tempat yang nyaman bagi pelanggan	Tema: Tanggapan terkait persaingan <i>online</i> dan <i>offline</i>

### 4.3 Pembahasan

Komponen analisis data yang kedua adalah sajian data. Sajian data dalam peneliti kualitatif adalah informasi yang memberikan kemungkinan

kepada peneliti untuk menarik kesimpulan. Sajian data harus ditata dengan baik dan perlu mengelompokkan hal-hal yang sesuai dengan rumus masalah dan disampaikan dalam bentuk narasi yang dilengkapi gambar, skema dan sebagainya agar mudah dipahami. Tujuan dari display data ini adalah untuk menjawab permasalahan penelitian melalui proses analisis data. Melalui pemahaman dari penyajian data ini peneliti dapat melakukan analisis data untuk dapat mengemukakan kesimpulan hasil akhir penelitian.

Penyajian data pada penelitian yang dilakukan di angkringan MPR ini menguraikan data hasil penelitian yaitu tentang cara menentukan harga jual “sate-satean” di angkringan MPR. Data-data hasil penelitian ini diperoleh dari wawancara yang dilakukan peneliti dengan bapak Resa Widya Tama selaku owner dari angkringan MPR dan Wine Kristanty salah satu karyawan dari angkringan MPR. Penelitian kualitatif ini merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data-data berupa wawancara serta dinarasikan dalam suatu kalimat. Pengaruh penentuan harga jual “sate-satean” yaitu untuk mengetahui agar para konsumen mengetahui harga dari angkringan MPR.

Pentingnya biaya produksi bagi angkringan MPR yaitu untuk menentukan harga jual yang valid agar tidak terjadi kerugian atau pembengkakan biaya lagi. Angkringan MPR berdiri pada tahun 2021 bulan oktober hingga sekarang. Angkringan MPR mempunyai

kepanjangan kata yaitu M artinya Monggo, P artinya Pinarak dan R artinya Rumiyeu yang artinya silahkan mampir dahulu. Angkringan MPR ini dinamakan MPR karena terletak di depan perumahan MPR (Mutiaru Priru Ruyu Candi Sidoarjo). Angkringan MPR mempunyai berbagai macanu menu yaitu sosis kecil, sosis sedang, scallop, siomay, tahu bacem, tempe bacem, tempura, bintang, tofu, pentol ikan, usus, kulit, rempele, cecek, nasi kucing dan mie. Angkringan MPR juga menyajikan berbagai macanu minuman yaitu es teh, teh hangat, wedang jahe, pop ice, nutrisari, susu, kopi, tea jus.

Cara menentukan harga jual angkringan “sate-satean” MPR yaitu dengan menimbang terlebih dahulu bahan yang akan dimasak lalu merebusnya terlebih dahulu kemudian memotong sesuai ukuran yang diinginkan oleh owner lalu menghitung berapa potong yang akan ditusuk lalu disajikan 1 tusuknya terdapat 3 biji “sate-satean” setelah itu dapat menentukan harga jual yang akan disajikan oleh konsumen. Begitu pun dengan yang lainnya seperti usus, kulit, puyuh, rempele, cecek.

Berikut penetapan biaya tetap dan variable.

## Biaya Tetap per Tahun

Tabel 4.3 : Biaya Tetap Pertahun

Peralatan	Harga
Sampah	Rp. 600.000
Gaji karyawan	Rp. 18.000.000
Listrik	Rp. 600.000
Air	Rp. 5.400.000
Jumlah investasi	Rp. 24.600.000

Sumber : angkringan MPR dan dikelola oleh peneliti

## Biaya Tetap per Bulan

Tabel 4.4 : Biaya Tetap Perbulan

Biaya tetap	Bulan	Nilai per Bulan
Sampah	$1/12 \times \text{Rp. } 600.000$	Rp. 50.000
Listrik	$1/12 \times \text{Rp. } 600.000$	Rp. 50.000
Gaji karyawan	$3 \times 500.000$	Rp. 1.500.000
Air	$1/12 \times \text{Rp. } 5.400.000$	Rp. 450.000
Jumlah biaya tetap		Rp. 2.050.000

Sumber : angkringan MPR dan dikelola oleh peneliti

Dari tabel diatas kita tahu bahwa biaya tetap pertahun yang dikeluarkan angkringan MPR sebanyak Rp. 24.600.000. dan biaya tetap perbulan yang dikeluarkan oleh angkringan MPR sebanyak Rp. 2.050.000. yang meliputi biaya sampah, biaya listrik, gaji karyawan, dan biaya air.

## Biaya Variabel per Bulan

Tabel 4.5 : Biaya Variabel Perbulan

Biaya Variabel	Jumlah
Beras	Rp. 30.000
LPG	Rp. 17.000
Kulit	Rp. 100.000
Rempelo	Rp. 200.000

Usus	Rp. 100.000
Sosis	Rp. 150.000
Bintang	Rp. 90.000
Cecek	Rp. 100.000
Siomay	Rp. 120.000
Tofu	Rp. 270.000
Pentol	Rp. 250.000
Tempura	Rp. 135.000
Scallop	Rp. 100.000
Minyak goreng	Rp. 14.000
Tusuk sate	Rp. 10.000
Arang	Rp. 150.000
Kresek	Rp. 35.000
Kertas minyak	Rp. 20.000
Gula pasir	Rp. 14.000
Total Biaya Variabel per Bulan	Rp. 1.905.000

Sumber : angkringan MPR dan dikelola oleh peneliti

Biaya Variabel Minuman perbulan

Tabel 4.6 : Biaya Variabel Minuman perbulan

Pop ice	Rp. 47.500
Tea jus	Rp. 30.000
teh gandum	Rp. 10.000
Susu	Rp. 72.000
Jahe kraton	Rp. 40.500
Kopi goodday	Rp. 102.000
Kopi hitam	Rp. 55.000
Nutrisari	Rp. 60.000
Teh tarik	Rp. 60.000
Es Batu	Rp. 150.000
Air Galon	Rp. 65.000
Total biaya Variabel per Bulan	Rp. 692.000

Sumber : angkringan MPR dan dikelola oleh peneliti

Total biaya variable dalam hal ini biaya dari pemakaian bahan makanan dan pemakaian bahan minuman semakin banyak pengunjung di angkringan MPR maka, total biaya variabel juga semakin naik dan juga sebaliknya. Dari tabel diatas diketahui bahwa total biaya variabel makanan dan minuman perbulan di angkringan MPR berbeda. Biaya variabel makanan perbulan di angkringan MPR sebanyak Rp.

1.905.000 dan total biaya variabel minuman di angkringan MPR sebanyak Rp. 692.000. tetapi biaya diatas masih bisa berubah sesuai kondisi angkringan.

<b>Total Biaya Oprasional</b>	
Biaya tetap + biaya variabel	$2.050.000 + 1.905.000 + 692.000 = 4.647.000$

**Pendapatan per Bulan**

**Penjualan makanan**

Sate-satean

40 tusuk x 3000 = 120.000

120.000 x 26 = 3.120.000

Frozen

45 tusuk x 2000 = 90.000

90.000 x 26 = 2.340.000

**Penjualan minuman**

180 gelas x 2000 = 360.000

360.000 x 26 = 9.360.000

**Keuntungan /Bulan**

Laba = total pendapatan- total biaya oprasional

14.820.000 – 4.647.000= 10.173.000

Dapat disimpulkan bahwa penjualan makanan dan minuman di angkringan MPR mendapatkan laba kotor sebanyak Rp.14.820.000 per bulan. Lalu dikurangi dengan biaya operasional angkringan MPR sebanyak Rp.4.647.000 maka total laba

bersih angkringan MPR yaitu Rp. 10.173.000.

Angkringan MPR mempunyai keistimewaan tersendiri yaitu angkringan MPR memiliki kualitas rasa yang enak dan harga yang murah dan tempat yang nyaman sehingga konsumen dari umur berapapun bisa menikmati angkringan MPR. Faktor yang menyebabkan angkringan MPR sangat banyak peminat yaitu harganya yang terjangkau dan rasanya yang enak serta angkringan MPR menjamin kebersihannya agar makanan tetap higienis dan bersih dan tempat yang strategis yang tidak jauh dari pemukiman warga. Cara angkringan MPR untuk mampu bersaing dengan angkringan lain di kota sidoarjo dengan cara angkringan MPR menentukan kualitas rasa dan harga yang sangat terjangkau sehingga konsumen akan terus ketagihan dan ingin mencoba lagi. Yang menjadi motivasi owner angkringan MPR untuk membuka usaha angkringan MPR yaitu dengan melihat anak-anak muda yang suka nongkrong di daerah candi sidoarjo owner mempunyai ide jika owner membuka usaha angkringan bisa menjadi tempat diskusi yang nyaman serta bisa menikmati hidangan “sate-satean” yang enak dan murah.

Pandemic covid-19 tidak berpengaruh bagi angkringan MPR karena para konsumen masih bisa menikmati hidangan angkringan MPR dengan cara *dine-in* atau *takeaway*. angkringan MPR tetap menerapkan protocol kesehatan dengan cara konsumen dan karyawan tetap memakai masker serta tempat duduk yang berjarak.

Angkringan MPR mempunyai cara sendiri untuk mempromosikan yaitu dengan cara melalui online dengan menggunakan status whatsapp dan instagram. Agar angkringan MPR terlihat menarik yaitu dengan menambahkan lampu tumbler warna-warni dan

lampu disco serta mendisplay semua barang dan ditutupi plastic wrap agar tetap bersih. Biaya produksi menjadi peran penting untuk menentukan harga jual di angkringan MPR, jika tidak menggunakan biaya produksi maka akan terjadi ketidakseimbangan standard harga angkringan yang mengakibatkan kerugian bagi pemilik angkringan MPR. Menggunakan platform media sosial sangat membantu sekali bagi pemilik angkringan MPR untuk media promosi karena bisa mengenalkan angkringan MPR ke banyak orang.

Ada berbagai kendala saat menggunakan platform media sosial yaitu perlunya meluangkan banyak waktu untuk mengedit agar terlihat menarik dan membutuhkan skill untuk mengedit. Jika terdapat barang yang tidak terjual angkringan MPR mempunyai cara tersendiri yaitu dengan dimasukkan kembali kedalam freezer, karena sosis jenis frozen dapat bertahan hingga 5 hari sedangkan “sate-satean” hanya bertahan sekitar 3 hari. Jika melebihi batas waktu yang sudah ditentukan maka akan dimusnahkan. Dalam penelitian kualitatif makna yang merupakan hal yang sangat penting untuk menemukan data yang digali secara teliti, lengkap dan mendalam dan bagaimana menarik kesimpulan untuk memperoleh makna dari peristiwa yang diteliti.

Pembahasan ini menjabarkan dari penjelasan diatas dari hasil analisis data yang diperoleh dari wawancara di angkringan MPR mengenai hal yang terkait dengan rumusan masalah penelitian tentang bagaimana penentuan harga jual “sate-satean” di angkringan MPR sidoarjo. Angkringan MPR beroperasi sejak tahun 2021 hingga saat ini. Angkringan MPR merupakan salah satu usaha milik pribadi. Untuk menentukan harga jual sangat diperlukannya biaya produksi. Apabila tidak ada biaya produksi

maka akan terjadi kekeliruan saat menentukan harga jual. Dari analisis data bagian reduksi data dan penyajian data hasil wawancara di angkringan MPR diatas, biaya produksi sangat berpengaruh saat penentuan harga jual. Hal tersebut dapat membantu manajemen atau pemilik dalam menentukan harga jual yang valid.

Cara menentukan harga jual angkringan “sate-satean” MPR yaitu dengan menghitung terlebih dahulu satu-persatu bahan yang akan dimasak lalu merebusnya terlebih dahulu kemudian memotong sesuai ukuran yang diinginkan oleh owner lalu menghitung berapa potong yang akan ditusuk lalu disajikan 1 tusuknya terdapat 3 biji “sate-satean” setelah itu dapat menentukan harga jual yang akan disajikan oleh konsumen. Begitu pun dengan yang lainnya seperti usus, kulit, puyuh, rempele, cecek.

Tabel 4.7 : contoh perhitungan harga jual Angkringan MPR

1kg Telur Puyuh = isi 84pcs	1 Tusuk = isi 3
Harga = Rp. 40.000	84PCS : 3 = 28 Tusuk
1pcs = Rp. 500	40.000 : 28 Tusuk = Rp. 1.400 (metah)
	Rp. 1.400 + RP. 100 (dll) = Rp. 1.500/ tusuk
	Keuntungan 100%

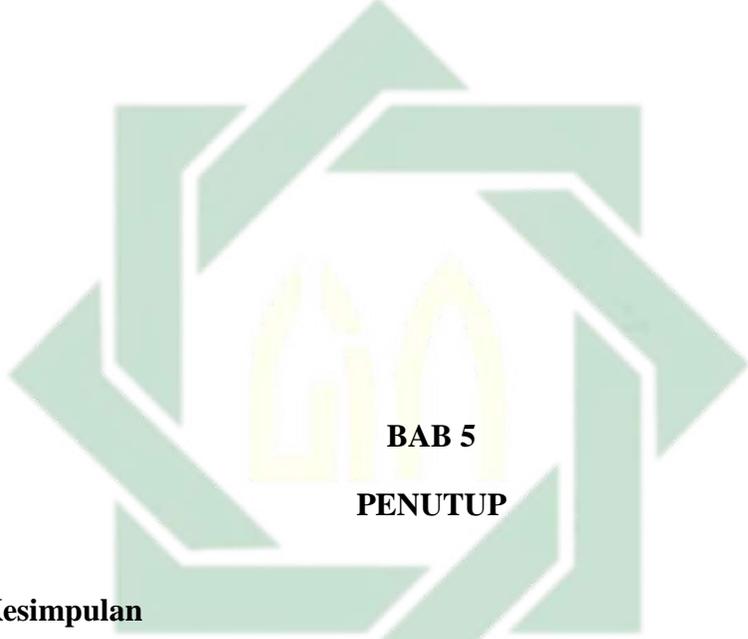
Rumus *mark-up pricing*

Harga jual = Harga Modal + ( Harga Modal X Mark-up )

Harga Jual = 1.500 + ( 1.500 X 100% )

Harga Jaul = 3.000

Pandemic covid-19 tidak berpengaruh bagi angkringan MPR karena para konsumen masih bisa menikmati hidangan angkringan MPR dengan cara *dine-in* atau *takeaway*. angkringan MPR tetap menerapkan *protocol* kesehatan dengan cara konsumen dan karyawan tetap memakai masker serta tempat duduk yang berjarak. Angkringan MPR mempunyai cara sendiri untuk mempromosikan yaitu dengan cara melalui online dengan menggunakan status whatsapp dan instagram. Menggunakan platform media sosial sangat membantu sekali bagi pemilik angkringan MPR untuk media promosi karena bisa mengenalkan angkringan MPR ke banyak orang. Ada berbagai kendala saat menggunakan platform media sosial yaitu perlunya meluangkan banyak waktu untuk mengedit agar terlihat menarik dan membutuhkan skill untuk mengedit. Jika terdapat barang yang tidak terjual angkringan MPR mempunyai cara tersendiri yaitu dengan dimasukkan kembali ke dalam freezer, karena sosis jenis frozen dapat bertahan hingga 5 hari sedangkan “sate-satean” hanya bertahan sekitar 3 hari. Jika melebihi batas waktu yang sudah ditentukan maka akan dimusnahkan.



## **BAB 5**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Angkringan MPR merupakan usaha milik perseorangan dengan tujuan untuk membantu orang-orang atau warga sekitar Angkringan MPR agar bisa menikmati lezatnya para aneka sate dengan harga yang sangat terjangkau. Pemilik mempunyai motivasi mendirikan Angkringan MPR bukan hanya untuk meraih keuntungan semata tetapi pemilik juga memiliki keinginan untuk membantu sesama dengan cara pemilik tidak mengambil keuntungan yang banya bahkan harganya paling murah di antara lainnya. Angkringan MPR beralamatkan di depan perumahan Mutiara Prima Raya Candi Sidoarjo, diketahui bahwa usaha angkringan ini melakukan pencatatan dan pengeluaran dalam buku catatan harian, namun pencatatan pengeluaran perharinya ditak

lengkap. Pemilik melakukan perhitungan laba rugi dengan menjumlahkan pendapatannya lalu dikurangi dengan pengeluaran pada hari tersebut. Namun pencatatan laba rugi tidak dilakukan setiap harinya karena pengeluaran kas tidak tercatat setiap harinya tetapi pemilik angkringan mpr tidak melakukan pencatatan secara detail biaya produksi untuk penentuan harga jualnya. Pemilik hanya mengingat-ingat pengeluaran yang sudah dikeluarkan dihari tersebut.

biaya produksi sangat berpengaruh saat penentuan harga jual. Hal tersebut dapat membantu manajemen atau pemilik dalam menentukan harga jual yang valid. Cara menentukan harga jual angkringan “sate-satean” MPR yaitu dengan menimbang terlebih dahulu bahan yang akan dimasak lalu merebusnya terlebih dahulu kemudian memotong sesuai ukuran yang diinginkan oleh owner lalu menghitung berapa potong yang akan ditusuk lalu disajikan 1 tusuknya terdapat 3 biji “sate-satean” setelah itu dapat menentukan harga jual yang akan disajikan oleh konsumen. Begitu pun dengan yang lainnya seperti usus, kulit, puyuh, rempele, cecek.

Pandemic covid-19 tidak berpengaruh bagi angkringan MPR karena para konsumen masih bisa menikmati hidangan angkringan MPR dengan cara *dine-in* atau *takeaway*. angkringan MPR tetap menerapkan protocol kesehatan dengan cara konsumen dan karyawan tetap memakai masker serta tempat duduk yang berjarak.

Angkringan MPR mempunyai cara sendiri untuk mempromosikan

yaitu dengan cara melalui online dengan menggunakan status whatsapp dan instagram. Menggunakan platform media sosial sangat membantu sekali bagi pemilik angkringan MPR untuk media promosi karena bisa mengenalkan angkringan MPR ke banyak orang. Ada berbagai kendala saat menggunakan platform media sosial yaitu perlunya meluangkan banyak waktu untuk mengedit agar terlihat menarik dan membutuhkan skill untuk mengedit. Agar angkringan MPR terlihat menarik yaitu dengan menambahkan lampu tumbler warna-warni dan lampu disco serta mendisplay semua barang dan ditutupi plastic wrap agar tetap bersih.

Jika terdapat barang yang tidak terjual angkringan MPR mempunyai cara tersendiri yaitu dengan dimasukkan kembali kedalam freezer, karena sosis jenis frozen dapat bertahan hingga 5 hari sedangkan “sate-satean” hanya bertahan sekitar 3 hari. Jika melebihi batas waktu yang sudah ditentukan maka akan dimusnahkan.

### **5.3 Saran**

Berikut ini adalah beberapa saran yang dapat digunakan untuk penelitian selanjutnya adalah sebagai berikut :

1. Bagi Pemilik Usaha

Berdasarkan hasil penelitian ini diharapkan bagi pemilik usaha untuk tetap menjaga pencatatan terkait dengan pengeluaran dan pemasukan pendapatan perhari. Dan pemilik harus tetap mempertahankan kualitas

produk dan kebersihan atas produk, rasa dan kebersihan agar para konsumen tetap nyaman saat di angkringan MPR.

## 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi penelitian selanjutnya, diharapkan dapat menambah data penelitian untuk diteliti agar dapat menambah wawasan bagi pembaca dan peneliti selanjutnya. Serta diharapkan dapat menggunakan objek penelitian yang berbeda dan tepat.

## DAFTAR PUSTAKA

Alfonsus Verdian Widiarsane, S. S. (n.d.). *Analisis Biaya Produksi Sebagai Dasar Untuk Menyusun Anggaran Fleksibel Pada PR. Semarang Agung Tulungagung.*

148, 148–162.

Carmelita, C. V., AR, M. D., & Z.A, Z. (2017). Analisis Activity Based Costing System dalam Penentuan Harga Pokok Produksi Guna Menentukan Harga Jual Gula (Studi Kasus pada PT. PG. Kebon Agung Unit PG. Kebon Agung Kecamatan Pakisaji Kabupaten Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 48(1), 1–

10.

- Ginting, R. P. S. B., & Sagala, L. (2019). Analisis Anggaran Biaya Produksi Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Biaya Produksi pada PT. Indapo Batu Rongkam. *Jurnal Ilmiah Smart*, 3(1), 40–46.
- Hasibuan, M. S. (2016). Analisis Perhitungan HPP Menentukan Harga Penjualan yang Terbaik Untuk UKM. *Jurnal Teknovasi*, 03(2), 10–16.
- <https://www.tokotalk.com/blog/biaya-bahan-baku>
- <https://www.akseleran.co.id/blog/biaya-tenaga-kerja/>
- <https://kamus.tokopedia.com/i/insentif>
- Komara, B., & Sudarma, A. (2016). Relationships between Angular Leaf Spot, Healthy Leaf Area, Effective Leaf Area and Yield of Phaseolus Vulgaris. *European Journal of Plant Pathology*.
- Manein, J. O., Saerang, D. P. E., & Runtu, T. (2020). Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode Full Costing Pada Pembuatan Rumah Kayu (Studi Kasus Pada CV. Rajawali Tunggal Perkasa- Woloan 1 Utara). *Indonesia Accounting Journal*.
- Misnardi. (2021). Evaluasi Penyusunan Rancangan Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa (APBDesa) di Desa Petapahan Kecamatan Gunung Toar Kabupaten Kuantan Singingi. *Jurnal Uniks*, 321–333.
- Nur, R., & Suyuti, M. A. (2017). *Pengantar Sistem Manufaktur*. Deepublish.
- Pita, R., Ginting, S. B., & Sagala, L. (2019). *Analisis Anggaran Biaya Produksi Sebagai Alat Perencanaan Dan Pengendalian Biaya Produksi Pada PT. Indopo Batu Rongkam. 1.*

- Setiadi, P., Saerang, D. P. E., & Runtu, T. (2014). Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Penentuan Harga Jual Pada CV. Minahasa Mantap Perkasa. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 14(2), 70–81.
- Siswanti, T. (2016). Analisis Perbandingan Metode Full Costing Dan Variabel Costing Dengan Metode Perusahaan Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Ud Mekarsari. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis Unsuraya*, 1(1), 44–58.
- Titin. (2016). Peranan Anggaran Produksi Sebagai Sebagian Dasar Perhitungan Biaya Pemakaian Bahan Baku Pada UD. Sumber Agung Lamongan. *Revista Brasileira de Ergonomia*, 9(August), 10.
- Widiarsane, A. V., & Sunrowiyati, S. (2016). Analisis Biaya Poduksi Sebagai Dasar Untuk Menyusun Anggaran Fleksibel pada PR. Semanggimas Agung Tulungagung. *Riset Mahasiswa Ekonomi*, 3(1), 148–162.

UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A  
**LAMPIRAN**

Kepada Yth.

Yth. Bapak/Sdra/I responden

Di tempat

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penyelesaian tugas akhir sebagai mahasiswa program Strata Satu (S1) Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, saya yang bertanda