

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL MINUMAN KOPI DI MAMBOE
KOPI MENGGUNAKAN METODE (*COST-PLUS PRICING*)**

Skripsi

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat

Sarjana Akuntansi (S1)

Pada Program Studi Akuntansi

Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Disusun Oleh :

Gerardo Senja Kurnia

NPM : 140421616

**FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
YOGYAKARTA,
AGUSTUS, 2019**

Skripsi

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL MINUMAN KOPI DI MAMBOE
KOPI MENGGUNAKAN METODE (*COST-PLUS PRICING*)**

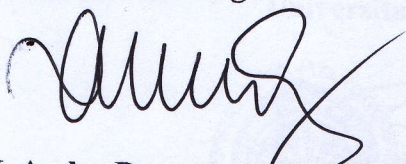
Disusun Oleh :

Gerardo Senja Kurnia

NPM : 140421616

Telah dibaca dan disetujui oleh :

Dosen Pembimbing



H. Andre Purwanugraha, SE., MBA.

5 Agustus 2019

Skripsi

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL MINUMAN KOPI DI MAMBOE
KOPI MENGGUNAKAN METODE (*COST-PLUS PRICING*)**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Gerardo Senja Kurnia

NPM : 140421616

telah dipertahankan di depan Panitia Penguji

pada tanggal 10 September 2019

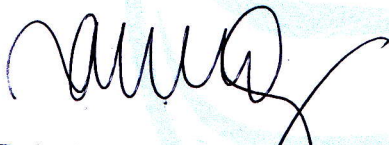
dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima

sebagai salah satu persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana Akuntansi

(S1) Program Studi Akuntansi

SUSUNAN PANITIA PENGUJI

Ketua Panitia Penguji

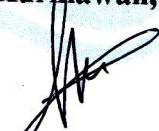


H. Andre Purwanugraha, SE., MBA.

Anggota Panitia Penguji



Ch. Heni Kurniawan, SE., M.Si.



Ign. Novianto Hariwibowo, SE., M.Acc.

Yogyakarta 17 September 2019

Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Dra. Budi Suprpto, MBA., Ph.D

FAKULTAS
BISNIS DAN EKONOMIKA

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL MINUMAN KOPI DI MAMBOE KOPI MENGGUNAKAN METODE (*COST-PLUS PRICING*)

benar-benar hasil karya saya sendiri. Pernyataan, ide, maupun kutipan baik langsung maupun tak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini dalam catatan perut dan daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi sebagian atau seluruhnya dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 5 Agustus 2019

Yang menyatakan,

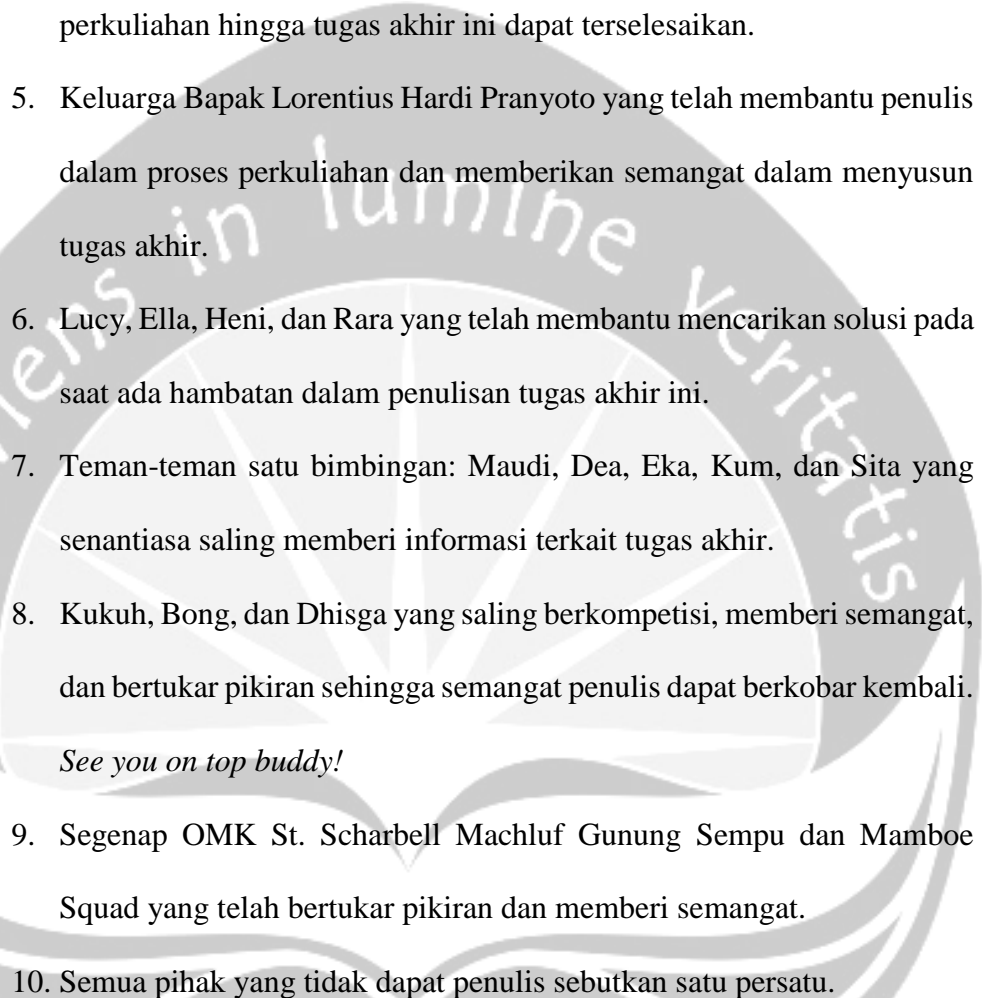

Gerardo Senja Kurnia

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yesus Kristus atas segala berkat dan rahmat-Nya selama proses menuntut ilmu di Universitas Atma Jaya Yogyakarta hingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dengan judul “Analisis Penentuan Harga Jual Minuman Kopi di Mamboe Kopi Menggunakan Metode (*Cost-Plus Pricing*)” dengan baik. Penulisan tugas akhir ini bertujuan untuk memenuhi sebagian persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Tugas akhir ini dapat tercapai dengan baik karena bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus yang telah membimbing penulis sehingga penulis dapat melalui banyak halangan dalam menyusun tugas akhir ini.
2. Bapak H. Andre Purwanugraha, SE., MBA. selaku dosen pembimbing yang berkenan meluangkan waktu untuk membimbing penulis, memberikan saran, ide, dan solusi yang berguna dalam penyusunan tugas akhir ini.
3. Mbak Dita (Koka) selaku penanggung jawab Mamboe Kopi yang memberikan izin, bantuan, dan kepercayaan untuk melakukan penelitian ini.

- 
4. Bapak dan ibu penulis yang memberikan dukungan dan doa setiap harinya. Selalu memahami keadaan penulis sehingga dari awal perkuliahan hingga tugas akhir ini dapat terselesaikan.
 5. Keluarga Bapak Lorentius Hardi Pranyoto yang telah membantu penulis dalam proses perkuliahan dan memberikan semangat dalam menyusun tugas akhir.
 6. Lucy, Ella, Heni, dan Rara yang telah membantu mencari solusi pada saat ada hambatan dalam penulisan tugas akhir ini.
 7. Teman-teman satu bimbingan: Maudi, Dea, Eka, Kum, dan Sita yang senantiasa saling memberi informasi terkait tugas akhir.
 8. Kukuh, Bong, dan Dhisga yang saling berkompetisi, memberi semangat, dan bertukar pikiran sehingga semangat penulis dapat berkobar kembali.
See you on top buddy!
 9. Segenap OMK St. Scharbell Machluf Gunung Sempu dan Mamboe Squad yang telah bertukar pikiran dan memberi semangat.
 10. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran agar dapat lebih baik lagi. Terimakasih.

Yogyakarta, 5 Agustus 2019

Gerardo Senja Kurnia

Halaman Persembahan

Tugas akhir ini saya persembahkan untuk Tuhan Yesus Kristus, Bapak, Ibu, keluarga besar, dan semua orang yang telah mendukung proses penyusunan tugas akhir ini.

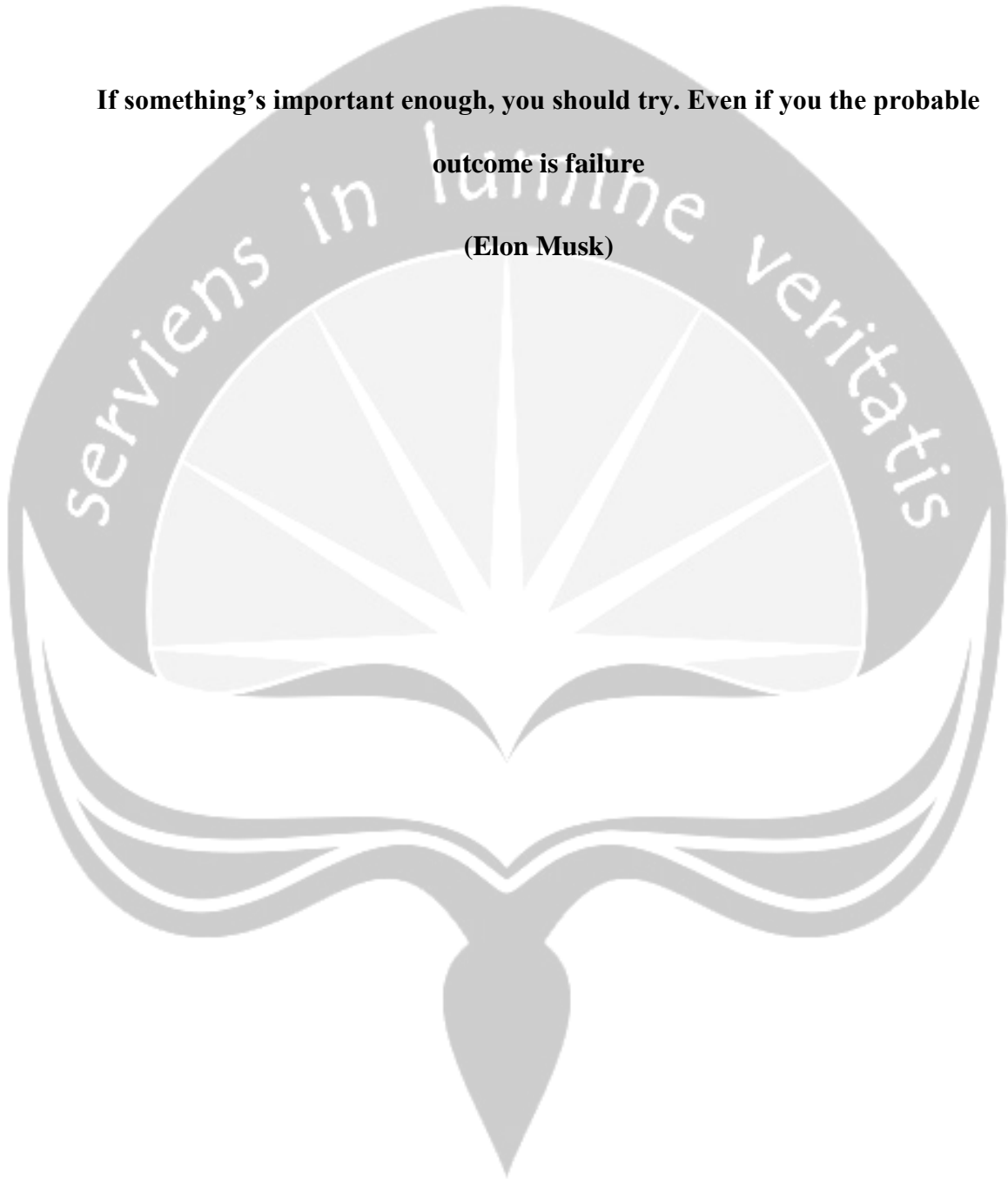


MOTTO

If something's important enough, you should try. Even if you the probable

outcome is failure

(Elon Musk)



DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan Pembimbing.....	ii
Halaman Pengesahan Skripsi	iii
Halaman Pernyataan	iv
Kata Pengantar	v
Halaman Persembahan.....	vii
Halaman Motto	viii
Daftar Isi	ix
Daftar Tabel.....	xiii
Daftar Gambar	xv
Intisari	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Batasan Masalah.....	4
1.4 Tujuan Penelitian	5
1.5 Manfaat Penelitian	5

1. Bagi Perusahaan	5
2. Bagi Pembaca.....	5
1.6 Metode Penelitian.....	6
1. Obyek Penelitian	6
2. Data Penelitian	6
3. Metode Pengumpulan Data.....	7
4. Metode Analisis Data	7
1.7 Sistematika Pembahasan	8
BAB II PENENTUAN HARGA JUAL	9
2.1 Harga Jual.....	10
2.2 Faktor yang Dipertimbangkan Pada Saat Menetapkan Harga Jual.....	11
1. Penetapan Harga Berdasarkan Nilai.....	12
2. Penetapan Harga Berdasarkan Biaya	12
2.3 Biaya	13
2.4 Klasifikasi Biaya	14
1. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Kemudahan Penelusuran	14
2. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Fungsi Utama Organisasi	16
3. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perilaku Biaya	16
2.5 Metode Penentuan Harga Jual.....	16
1. Penentuan Harga Jual Normal (<i>Normal Pricing</i>).....	17
2. Penentuan Harga Jual dalam <i>Cost-type Contract</i> (<i>Cost-type Contract Pricing</i>).....	22
3. Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus (<i>Special Order Pricing</i>)	22

4. Penentuan Harga Jual Produk atau Jasa yang Dihasilkan oleh Perusahaan yang Diatur dengan Peraturan pemerintah.....	23
--	----

BAB III GAMBARAN UMUM MAMBOE KOPI 25

3.1 Sejarah Mamboe Kopi.....	25
3.2 Tujuan Mamboe Kopi	27
3.3 Struktur Organisasi Mamboe Kopi	27
1. Pimpinan	28
2. Barista	29
3. Koki.....	29
4. Pramusaji.....	29
3.4 Tenaga Kerja	30
1. Jumlah Tenaga Kerja.....	30
2. Sistem Kerja Karyawan.....	30
3. Sistem Penggajian Karyawan.....	31
3.5 Sistem Pemasaran.....	31
3.6 Metode Penentuan Harga Jual Produk.....	31
3.7 Data Penelitian	32
1. Data Penjualan	33
2. Data Biaya.....	33

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN 36

4.1 Identifikasi Biaya	36
1. Identifikasi Biaya Produksi	37

2. Identifikasi Biaya Nonproduksi	40
4.2 Menghitung Biaya Dibebankan	41
1. Biaya Bahan Baku.....	41
2. Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL).....	43
3. Biaya <i>Overhead</i> Pabrik (BOP).....	44
4. Biaya Nonproduksi	54
4.3 Menghitung Laba yang Diharapkan.....	57
1. Produk <i>Vietnam Drip</i> , <i>Tubruk</i> , dan <i>Pour Over</i>	57
2. Produk <i>Cappucinno</i>	57
4.4 Menghitung Persentase <i>Markup</i>	60
4.5 Penetapan Harga Jual Menggunakan Metode <i>Cost-Plus Pricing</i> dengan Pendekatan <i>Full Costing</i>	60
4.6 Pengambilan Keputusan Harga Jual Dengan Pihak Manajerial.....	61
4.7 Perbandingan Harga Jual Milik Mamboe Kopi dan Harga Jual Menggunakan Metode <i>Cost-Plus Pricing</i> dengan Pendekatan <i>Full Costing</i> yang Telah Disesuaikan	63
BAB V PENUTUP	65
5.1 Kesimpulan	65
5.2 Saran.....	66

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Harga Jual Empat Produk Minuman Kopi di Mamboe Kopi.....	32
Tabel 3.2 Data Penjualan Kopi di Mamboe Kopi.....	33
Tabel 3.3 Data Biaya Bahan Produk Minuman Kopi	34
Tabel 3.4 Data Biaya Tenaga Kerja di Mamboe Kopi.....	34
Tabel 4.1 Bahan Penolong yang Digunakan Setiap Produk	38
Tabel 4.2 Biaya Bahan Baku per Tahun	42
Tabel 4.3 Alokasi Biaya Tenaga Kerja Langsung	43
Tabel 4.4 Alokasi Biaya Tenaga Kerja Langsung pada Tiap Jenis Produk.....	44
Tabel 4.5 Biaya Bahan Penolong per Tahun.....	45
Tabel 4.6 Alokasi Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung pada Tiap Jenis Produk	46
Tabel 4.7 Biaya Listrik per Tahun	47
Tabel 4.8 Biaya Bahan Bakar (Gas) per Tahun	47
Tabel 4.9 Alokasi Biaya Sewa Bangunan per Tahun.....	48
Tabel 4.10 Alokasi Biaya Sewa Bangunan pada Tiap Jenis Produk.....	49
Tabel 4.11 Alokasi Biaya Penyusutan Kompor Gas pada Tiap Jenis Produk	49
Tabel 4.12 Alokasi Biaya Penyusutan <i>Grinder</i> pada Tiap Jenis Produk.....	50
Tabel 4.13 Alokasi Biaya Penyusutan <i>Rok Presso</i> pada Tiap Jenis Produk.....	51
Tabel 4.14 Total Biaya Overhead Pabrik pada Tiap Jenis Produk	52
Tabel 4.15 Biaya Produksi Masing-Masing Produk	53
Tabel 4.16 Biaya Produksi per Unit Setiap Jenis Produk	53
Tabel 4.17 Total Biaya Operasional Dalam Setahun	54
Tabel 4.18 Biaya Operasional Masing-Masing Produk	55
Tabel 4.19 Total Biaya Pemasaran Dalam Setahun	55
Tabel 4.20 Biaya Pemasaran Masing-Masing Produk	56
Tabel 4.21 Biaya Non Produksi Masing-Masing Produk	56
Tabel 4.22 Total Investasi yang Belum Didepresiasi.....	57
Tabel 4.23 Total Investasi yang Telah Didepresiasi	58

Tabel 4.24 Alokasi Total Investasi pada Produk Kopi	59
Tabel 4.25 Laba yang Diharapkan Pada Masing-Masing Produk.....	60
Tabel 4.26 Persentase <i>Mark Up</i> Pada Masing-Masing Produk	60
Tabel 4.27 Harga Jual Masing-Masing Produk dengan Metode <i>Cost-Plus Pricing</i>	61
Tabel 4.28 Harga Jual Kompetitor.....	62
Tabel 4.29 Keputusan Harga Jual Masing-Masing Produk	62
Tabel 4.30 Harga Jual Masing-Masing Produk Setelah Pajak.....	63
Tabel 4.31 Perbandingan Harga Jual Mamboe Kopi dengan Harga Jual Metode <i>Cost-Plus Pricing</i>	64
Tabel 5.1 Keputusan Harga Jual Mamboe Kopi dan Harga Jual Metode <i>Cost-Plus Pricing</i>	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Rumus Harga Jual	17
Gambar 2.2 Rumus Harga Jual per Unit	22
Gambar 2.3 Rumus Persentase <i>Markup</i>	22
Gambar 3.1 Struktur Sederhana Organisasi	32



**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL MINUMAN KOPI DI MAMBOE
KOPI MENGGUNAKAN METODE (*COST-PLUS PRICING*)**

Disusun oleh

Gerardo Senja Kurnia

140421616

H. Andre Purwanugraha

Program Studi Akuntansi

Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Jl. Babarsari No 43-44, Yogyakarta

ABSTRAK

Harga jual merupakan elemen yang penting karena harga yang ditetapkan harus menutup seluruh biaya dan memperoleh laba yang diharapkan oleh perusahaan. Namun perusahaan perlu mempertimbangkan faktor kualitatif lainnya seperti pangsa pasar dan keputusan manajerial.

Penelitian yang dilakukan oleh penulis memiliki tujuan untuk menganalisis harga jual empat produk minuman kopi yang memiliki volume penjualan tertinggi di Kedai Mamboe Kopi. Metode yang digunakan oleh penulis adalah *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing*. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah : (1) Wawancara (2) Observasi dan (3) Pengumpulan data-data.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa asumsi pemilik Mamboe Kopi yang menganggap biaya bahan dikalikan dua dapat menutup seluruh biaya kurang tepat. Setelah menganalisis harga jual dengan metode *cost-plus pricing* yang mempertimbangkan pangsa pasar dan keputusan manajerial, harga jual milik Mamboe Kopi lebih rendah dari harga jual dengan metode *cost-plus pricing*. Sehingga harga jual yang digunakan adalah harga jual dengan metode *cost-plus pricing* yang telah disesuaikan.

Kata kunci : Harga Jual Produk, *Cost-plus pricing*, *Full costing*, Keputusan manajerial