

STRATEGI PENETAPAN HARGA JUAL PADA MINUMAN KOPI

INDUSTRI KAFE

(Studi kasus pada industri kafe yang berlokasi di Kecamatan Temanggung)

Skripsi

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai

Derajat Sarjana (S1)

Pada Program Studi Akuntansi

Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Disusun oleh:

Steven Agustian Budiono

NPM: 160422538

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA YOGYAKARTA

2022

Skripsi
STRATEGI PENETAPAN HARGA JUAL PADA MINUMAN KOPI
INDUSTRI KAFE

(Studi kasus pada industri kafe yang berlokasi di Kecamatan Temanggung)



Disusun oleh:

Steven Agustian Budiono

NPM: 160422538

Telah dibaca dan disetujui oleh:

Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Andre Purwanugraha', is positioned above the name of the supervisor.

H. Andre Purwanugraha, S.E., MBA., CMA

14 September 2022

Skripsi

**STRATEGI PENETAPAN HARGA JUAL PADA MINUMAN KOPI
INDUSTRI KAFE**

(Studi kasus pada industri kafe yang berlokasi di Kecamatan Temanggung)

yang dipersiapkan dan disusun oleh

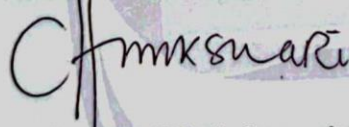
Steven Agustian Budiono

NPM: 16 04 22538

telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
pada tanggal 10 Oktober 2022
dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima
sebagai salah satu persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana Akuntansi (S1)
Program Studi Akuntansi

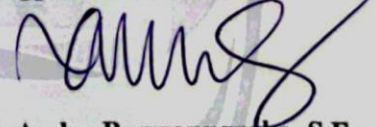
SUSUNAN PANITIA PENGUJI

Ketua Panitia Penguji



**Dra. Ch. Wiwik Sunarni, MSA, Ak.,
CA., AMA**

Anggota Panitia Penguji



**H. Andre Purwanugraha, S.E.,
MBA., CMA**



**Endang Raino Wirjono, S.E.,
M.Si., CRP., AMA**

Yogyakarta, 12 Desember 2022
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Drs. Budi Suprpto, M.B.A., Ph.D.

FAKULTAS BISNIS
DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi denga judul:

**STRATEGI PENETAPAN HARGA JUAL PADA MINUMAN KOPI
INDUSTRI KAFE (Studi kasus pada industri kafe yang berlokasi di Kecamatan
Temanggung)**

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul di atas adalah benar-benar hasil karya penulis yang penulis susun secara jujur berdasarkan etika akademik dan bukan merupakan hasil plagiat. Mengenai kutipan yang digunakan di dalam naskah skripsi telah penulis ikut sertakan nama penulis dan telah penulis cantumkan ke dalam daftar pustaka.

Pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan apabila ternyata di kemudian hari ternyata penulis terbukti melanggar pernyataan penulis di atas, penulis bersedia menerima sanksi akademik yang berlaku (dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjanaan penulis).

Yogyakarta, 11 Agustus 2022

Penulis



Steven Agustian Budiono

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Skripsi ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana akuntansi di Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Dalam penyusunan dan penulisan skripsi ini tidak terlepas bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak sehingga skripsi ini dapat selesai dengan tepat waktu. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis ingin berterima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Ir. Yoyong Arfiadi, M.Eng., Ph. D. selaku Rektor Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
2. Bapak H. Andre Purwanugraha, S.E., MBA., CMA selaku dosen pembimbing utama yang dengan ikhlas rela meluangkan waktu serta memberikan masukan dan arahan sedari awal pembuatan naskah skripsi hingga penulisan skripsi ini selesai.
3. Keluarga besar penulis, yang telah memberikan dukungan penuh bagi penulis sehingga naskah ini dapat diselesaikan dengan sebaik-baiknya.
4. Venny Adella, S.Si selaku partner yang selalu menemani penulis dalam suasana baik maupun buruk, selalu memberikan nasihat dan dukungan kepada penulis dalam penyelesaian naskah skripsi ini.

5. Teman-teman Detective Airdrop, yang telah memberikan penulis kesempatan untuk bergabung dalam team ini dan mendapatkan banyak support untuk segera menyelesaikan naskah yang tertunda.
6. 9.Teman-teman FEB'16 UAJY, yang telah berdinamika bersama sedari semester awal hingga akhi dan seluruh pihak yang telah membantu dalam proses penulisan skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini jauh dari sempurna, semoga Tuhan memberikan balasan yang berlipat ganda kepada semua pihak yang telah turut membantu penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis berharap atas saran dan kritik yang bersifat membangun dari pembaca. Akhir kata, penulis mengharapkan semoga tujuan dari pembuatan skripsi ini dapat tercapai sesuai dengan yang diharapkan.

Yogyakarta, Agustus 2022

Penulis

MOTTO

**“KITA TAHU SEKARANG, BAHWA ALLAH TURUT BEKERJA DALAM
SEGALA SESUATU UNTUK MENDATANGKAN KEBAIKAN BAGI
MEREKA YANG MENGASIHI DIA”**

ROMA 8 : 28



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
MOTTO	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
INTISARI	xiv
BAB I _PENDAHULUAN.....	15
1.1 Latar Belakang.....	15
1.2 Rumusah Masalah	19
1.3 Tujuan Penelitian.....	19
1.4 Manfaat Penelitian.....	19
1.5 Sistematika Penelitian	20
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	22
2.1 Akuntansi Biaya	22

2.2 Konsep Biaya.....	23
2.3 Klasifikasi Biaya	24
2.4 Harga Jual.....	26
2.5 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual	28
2.6 Penentuan Harga Jual Berdasarkan Teori Ekonomi	28
2.7 Penentuan Harga Jual Berdasarkan Biaya atau Konsep Akutansi (Penentuan Harga Jual Produk Standar).....	30
BAB III METODE PENELITIAN.....	39
3.1 Jenis Penelitian	39
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian	39
3.3 Subjek dan Objek Penelitian	40
3.4 Populasi dan Sampel.....	40
3.5 Variabel Penelitian dan Pengukurannya.....	41
3.6 Jenis dan Sumber Data	43
3.7 Teknik Pengumpulan Data	45
3.8 Teknik Analisis Data	45
BAB IV GAMBARAN OBJEK PENELITIAN.....	47
4.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha Kafe.....	47
4.2 Lokasi Industri Kafe	49

4.3	Daftar Harga Jual Minuman Kopi	50
4.4	Profil Responden	52
BAB V	ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	55
5.1	Karakteristik Responden	55
5.1.1	Kriteria berdasarkan Usia Responden.....	55
5.1.2	Kriteria berdasarkan Jenis Kelamin Responden	56
5.1.3	Kriteria berdasarkan Jenjang Pendidikan Terakhir Responden .	57
5.1.4	Kriteria berdasarkan Lama Berdirinya Usaha Responden	58
5.1.5	Kriteria berdasarkan Penjualan Bruto per Tahun Responden	58
5.2	Metode Penetapan Harga Jual Minuman Kopi.....	59
5.2.1	Ranking Pertama Pengguna Strategi Penetapan Harga Jual	62
5.2.2	Ranking Kedua Pengguna Strategi Penetapan Harga Jual.....	65
5.2.3	Rangking Ketiga Pengguna Strategi Penetapan Harga Jual.....	70
5.2.4	Ranking Keempat Pengguna Strategi Penetapan Harga Jual.....	72
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN.....	76
6.1	Kesimpulan.....	76
6.2	Saran	77
DAFTAR PUSTAKA	78



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Jumlah Usaha pada Industri Kopi di Kecamatan Temanggung yang Digunakan dalam Penelitian.....	50
Tabel 4.2 Perhitungan Rata-Rata Harga Jual Minuman Kopi pada Industri Kafe Kecamatan Temanggung yang Diurutkan dari Terendah ke Tertinggi....	51
Tabel 4.3 Nama Kafe, Alamat dan Jabatan Responden.....	53
Tabel 5.1 Karakteristik berdasarkan Usia Responden	55
Tabel 5.2 Karakteristik berdasarkan Jenis Kelamin Responden.....	56
Tabel 5.3 Karakteristik berdasarkan Jenjang Pendidikan Terakhir Responden.....	57
Tabel 5.4 Karakteristik berdasarkan Tahun Berdirinya Usaha Responden	58
Tabel 5.5 Karakteristik berdasarkan Penjualan Bruto per Tahun Responden	59
Tabel 5.6 Hasil Kuesioner yang Diisi oleh Responden.....	60
Tabel 5.7 Industri Kafe yang Terklasifikasi ke Dalam Ranking Pertama Pengguna Strategi Penetapan Harga Jual Minuman Kopi	62
Tabel 5.8 Industri Kafe yang Terklasifikasi ke Dalam Ranking Kedua Pengguna Strategi Penetapan Harga Jual Minuman Kopi.....	65
Tabel 5.9 Industri Kafe yang Terklasifikasi ke Dalam Ranking Ketiga Pengguna Strategi Penetapan Harga Jual Minuman Kopi	71
Tabel 5.10 Industri Kafe yang Terklasifikasi ke Dalam Ranking Keempat Pengguna Strategi Penetapan Harga Jual Minuman Kopi	73

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Kuesioner.....	80
Lampiran 2. Daftar Pedoman Wawancara	83
Lampiran 3. Hasil Kuesioner yang Dijawab oleh Responden.....	84



INTISARI
STRATEGI PENETAPAN HARGA JUAL PADA MINUMAN KOPI
INDUSTRI KAFE

Disusun oleh:
Steven Agustian Budiono
NPM: 160422538

Dosen Pembimbing:
H. Andre Purwanugraha, S.E., MBA.

Abstrak

Salah satu kegiatan yang menjadi kegemaran pada semua kalangan, ialah “*ngopi*”. Kegiatan ini sangat digemari baik dari kalangan muda sampai dengan kalangan lanjut usia. Pertumbuhan industri kafe dapat dilihat dengan semakin mudahnya kafe-kafe dijumpai pada sepanjang jalanan. Salah satu aspek berarti yang dicermati industri kafe dalam memasarkan produknya ialah aspek pemakaian strategi penetapan harga jual. Apabila terdapat kesalahan dalam melaksanakan strategi penetapan harga jual maka suatu perusahaan akan menghadapi kerugian sehingga industri tidak bisa mencapai target atau bahkan tidak bias menghasilkan laba. Tidak hanya itu, dalam menetapkan harga jual butuh dilihat kesesuaian harga dengan harga milik pesaing, oleh karena itu industri diwajibkan untuk menetapkan harga jual yang tidak terlampau jauh di bawah dan tidak terlampau jauh di atas atau sama dengan harga pesaing. Begitu pula dengan industri kafe, penetapan harga jual akan memiliki perbedaan antara yang satu dengan yang lainnya karena industri kafe mempunyai perkara, persoalan, serta permasalahan yang berbeda-beda. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan pada pemilik (*owner*) maupun manajer dari kafe yang berlokasi di Kecamatan Temanggung ditemukan bahwa strategi penetapan harga yang paling banya digunakan ialah berdasarkan biaya dan penetapan harga jual yang berbeda-beda pada minuman kopi yang memiliki varian kopi yang berbeda. Strategi penetapan harga jual yang cukup banyak digunakan yakni dengan paketan/*bundle*, berdasarkan persaingan, harga jual yang tinggi terhadap produk yang bersifat *signature*, dan harga jual promo. Strategi penetapan harga jual yang kurang banyak digunakan ialah harga jual awal yang rendah untuk produk minuman kopi yang baru. Strategi penetapan harga jual yang tidak banyak digunakan yaitu harga jual yang tinggi untuk minuman kopi yang baru harga jual dengan harga yang ganjil.

Kata Kunci: Strategi Penetapan Harga Jual, Industri Kopi, Minuman Kopi, Ngopi, Kecamatan Temanggung