



**ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK DALAM  
MENINGKATKAN LABA DI MASA PANDEMI COVID-19 PADA  
LEGIAN RESTO JEMBER**

*Analysis Of Product Selling Price Determination in Increasing Profits During The  
COVID-19 Pandemic at Legian Restaurant Jember*

**SKRIPSI**

**Oleh :**

**Liana Nawangsari**

**NPM. 1758632112121**

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA  
SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI PEMBANGUNAN  
JEMBER**

**2022**



**ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK DALAM  
MENINGKATKAN LABA DI MASA PANDEMI COVID-19 PADA  
LEGIAN RESTO JEMBER**

*Analysis Of Product Selling Price Determination In Increasing Profits During  
The COVID-19 Pandemic At Legian Restaurant Jember*

**SKRIPSI**

Digunakan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana Strata  
Satu (S1) pada Program Studi Administrasi Niaga di Sekolah Tinggi Ilmu  
Administrasi Pembangunan Jember

**Oleh :**

**Liana Nawangsari  
NPM. 1758632112121**

**Dosen Pembimbing :**

**Dra. Achadyah Prabawati, M.P  
NIDN. 0715126301**

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA  
SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI PEMBANGUNAN  
JEMBER**

**2022**

## **MOTO**

*“In regards to the price of commodities, the rise of wages, operates as simple interest does, the rise of profit operates like compound interest”*

(Adam Smith)

<https://www.goodreads.com/quotes/search?utf8=%E2%9C%93&q=adam+smith&commit=Search>

## **PERSEMBAHAN**

Skripsi yang saya buat dipersembahkan kepada :

1. Kedua orang tua saya Bapak Heri Eko Murdianto dan Ibu Lilik Ambiyani yang selalu mendoakan dan selalu memberi dukungan serta kepercayaan untuk penulis dalam menggapai mimpi dan cita-cita.
2. Kakak saya Inar Yulian Dwi Utami yang selalu membantu dan memberikan motivasi kepada penulis.
3. Adik sepupu saya Shintia Anggi Dwi Pramieta yang selalu membantu dan selalu menemani penulis dalam proses pengerjaan skripsi ini.
4. Teman-teman saya di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan Jember angkatan 2017
5. Almamater Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan Jember.

## **PERSETUJUAN**

### **ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK MENINGKATKAN LABA DI MASA PANDEMI COVID-19 PADA LEGIAN RESTO JEMBER**

Telah disetujui oleh dosen pembimbing di Sekolah Tinggi Ilmu  
Administrasi Pembangunan Jember pada :

Hari : Selasa  
Tanggal : 8  
Bulan : Februari  
Tahun : 2022

#### **Dosen Pembimbing**

**Dra. Achadyah Prabawati, M.P**  
**NIDN : 0715126301**

**Mengesahkan/Mengetahui**  
**Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Niaga**  
**Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi “Pembangunan” Jember**

**Siti Husnul Hotima, S.Sos., M.P.**  
**NIDN : 0726077201**

## PENGESAHAN

Telah diterima dan dipertahankan di depan panitia penguji skripsi  
Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan Jember  
Jurusan Administrasi Niaga Program Studi Ilmu Administrasi Niaga

Pada

Hari : Kamis  
Tanggal : 24  
Bulan : Februari  
Tahun : 2022

## PANITIA PENGUJI

Ketua,

Sekretaris,

**Dr. Nungky Viana Feranita, M.M**  
NIDN : 0713048401

**Dra. Achadyah Prabawati, M.Si**  
NIDN : 0715126301

### ANGGOTA

1. **Siti Husnul Hotima, S.Sos, M.P** (\_\_\_\_\_)  
NIDN : 0726077201
2. **Sukron Makmun, S.Sos, M.Si** (\_\_\_\_\_)  
NIDN : 0710028902

Mengesahkan/Mengetahui  
Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Niaga  
Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan Jember

**Siti Husnul Hotima, S.Sos., M.P.**  
NIDN : 0726077201

Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan Jember  
Ketua,

**Ir. Hendri Suparto, M.Si**  
NIP. 195507131986011002

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Liana Nawangsari

NPM : 1758632112121

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya tulis ilmiah yang berjudul Analisis Penetapan Harga Jual Produk Dalam Meningkatkan Laba Pada Legian Resto Jember adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali ada pengutipan yang telah dicantumkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi lain manapun, dan bukan merupakan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keaslian dan kebenaran karya ilmiah ini sesuai dengan sikap yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa ada paksaan dari pihak apapun dan saya bersedia mendapat hukuman akademik apabila di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 8 Februari 2022

Yang Menyatakan,

Liana Nawangsari  
NPM : 1758632112121

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadirat Allah SWT. atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan karya tulis ilmiah (skripsi) ini dengan judul “Analisis Penetapan Harga Jual Produk dalam Meningkatkan Laba Di Masa Pandemi COVID-19 Pada Legian Resto Jember”. Karya tulis ilmiah ini disusun dan diselesaikan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Strata 1 (S1) Administrasi Bisnis di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan Jember. Penyusunan dan penyelesaian karya tulis ilmiah ini tidak terlepas dari bantuan dari berbagai pihak yang membantu dalam hal bimbingan dan motivasi kepada penulis baik dalam bentuk ide, informasi, dan tenaga. Oleh karena itu penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak yang telah membantu, yaitu kepada :

1. Bapak Ir. Hendri Suparto, M.Si selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan Jember.
2. Ibu Siti Husnul Hotima, S.Sos., M.P. selaku Ketua Program Studi ilmu Administrasi Niaga Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan Jember.
3. Ibu Dra. Achadyah Prabawati, M.P. selaku dosen pembimbing yang telah membantu membimbing penyelesaian karya tulis ilmiah ini.
4. Seluruh dosen dan staf Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan Jember.
5. Bapak Hendra selaku Supervisor Legian Resto Jember yang telah memberikan izin penelitian dan telah membantu dalam penyelesaian karya tulis ilmiah ini.

Dalam karya tulis ilmiah ini penulis menyadari bahwa masih banyak kesalahan, oleh karena itu penulis membutuhkan kritik dan saran yang dijadikan perbaikan dalam penulisan karya tulis ilmiah ini. Demikian semoga karya tulis ilmiah ini dapat memberikan manfaat bagi penulis maupun pihak lain yang memerlukan.

Jember, 8 Februari 2022

Penulis



## ABSTRAK

Liana Nawangsari. 1758632112121. Program Studi Ilmu Administrasi Niaga. Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan Jember. Analisis Penetapan Harga Jual Produk Dalam Meningkatkan Laba di Masa Pandemi COVID-19 Pada Legian Resto Jember. Dra. Achadyah Prabawati, M.P. 2022.

---

Setiap bisnis pasti memiliki tujuan, diantaranya adalah mendapatkan keuntungan atau laba. Harga jual merupakan salah satu pertimbangan konsumen untuk membeli produk suatu bisnis. Penelitian mengenai penetapan harga jual dilakukan pada Legian Resto Jember. Penelitian ini mempunyai tujuan untuk menganalisis penetapan harga jual dalam meningkatkan laba di masa pandemi COVID-19 pada Legian Resto Jember. Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan metode analisis deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara secara mendalam, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan berdasarkan metode *cost plus pricing* ditemukan harga jual makanan Rp56.133 per porsi dan harga jual minuman Rp14.711. Hasil ini tidak relevan dengan harga jual yang diterapkan pada resto dikarenakan menu dan harga jual bervariasi, jadi tidak bisa menyamakan harga jual kepada seluruh menu. Perbedaan harga jual ini dikarenakan perhitungan biaya bahan baku pada metode tersebut berdasarkan bahan baku yang dibeli secara keseluruhan. Dengan perhitungan biaya bahan baku secara rinci pada setiap menu baru ditemukan adanya relevansi dengan harga jual yang diharapkan, serta perolehan laba mengalami peningkatan.

Kata kunci : *Biaya, Penetapan Harga Jual, Peningkatan Laba*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN MOTO</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	7
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	7
1.3.1 Tujuan Penelitian .....	7
1.3.2 Manfaat Penelitian .....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>9</b>
2.1 Penelitian Terdahulu .....	9
2.2 Landasan Teori .....	12
2.2.1 Akuntansi Biaya .....	12
2.2.2 Biaya (Cost) .....	13
2.2.3 Klasifikasi Biaya .....	14
2.2.4 Definisi Harga .....	19
2.2.5 Harga Jual .....	20
2.2.6 Penetapan Harga Jual Produk .....	22
2.2.7 Laba ( <i>Profit</i> ) .....	24
2.5 Kerangka Konseptual .....	28
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>29</b>
3.1 Jenis dan Tipe Penelitian .....	29
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian .....	29

3.3 Penentuan Populasi dan Sampel .....	29
3.4 Definisi Operasional Variabel .....	30
3.5 Jenis dan Teknik Pengumpulan Data .....	30
3.6 Teknik Analisis Data .....	30
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>32</b>
4.1 Hasil Penelitian.....	32
4.1.1 Sejarah Legian Resto Jember .....	32
4.1.2 Sumber Daya Manusia Legian Resto Jember.....	33
4.1.3 Kegiatan Operasional Legian Resto Jember.....	35
4.2 Analisa Data Penelitian .....	36
4.2.1 Biaya Variabel & Biaya Tetap Legian Resto Jember.....	36
4.2.2 Harga Pokok Produksi & Harga Jual Makanan.....	39
4.2.3 Harga Pokok Produksi & Harga Jual Minuman .....	40
4.2.4 Pendapatan Legian Resto .....	41
4.2.5 Perolehan Laba Legian Resto .....	42
4.3 Pembahasan .....	44
4.3.1 Penetapan Harga Jual pada Legian Resto Jember .....	44
4.3.2 Pengaruh Penetapan Harga Jual terhadap Peningkatan Laba .....	45
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>46</b>
5.1 Kesimpulan.....	46
5.1 Saran .....	46
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>47</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

2.1 Penelitian Terdahulu.....	9
4.1 Biaya Variabel Legian Resto Jember .....	37
4.2 Biaya Tetap Legian Resto Jember.....	38
4.3 Biaya Menu Makanan Legian Resto Jember.....	39
4.4 Biaya Menu Minuman Legian Resto Jember .....	41
4.5 Laba Rugi Legian Resto Jember Berdasarkan Penetapan Harga Jual .....	42
4.6 Laba Rugi Legian Resto Jember Berdasarkan Rincian Pendapatan.....	43

## DAFTAR GAMBAR

3.1 Kerangka Konseptual .....	28
-------------------------------	----

## DAFTAR LAMPIRAN

1. Pedoman Wawancara .....	59
2. Hasil Wawancara.....	60
3. Rincian Biaya Produksi dan Biaya Operasional.....	66
4. Rincian Harga Bahan Baku Makanan .....	67
5. Rincian Harga Bahan Baku Minuman.....	69
6. Dokumentasi pada Legian Resto Jember .....	70

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Setiap bisnis baik berupa badan usaha atau milik pribadi pasti mempunyai suatu tujuan yang ingin dicapai. Tujuan jangka pendek setiap bisnis yaitu memperoleh keuntungan/laba yang maksimal dari kegiatan operasional dan tujuan jangka panjang sebuah bisnis yaitu dapat mempertahankan dan mengembangkan bisnis tersebut agar tetap dapat diminati oleh konsumen dan masyarakat dalam waktu yang cukup lama. Sunyoto (2013:84) menyatakan bahwa “memperoleh laba bersih yang maksimal menjadi tolak ukur keberhasilan suatu bisnis atau perusahaan”. Untuk bisa mendapatkan laba bersih yang maksimal, maka sebelum merealisasikan sebuah bisnis perlu perencanaan yang maksimal juga. Mulai dari perencanaan modal, ijin usaha, sumber daya manusia yang akan digunakan, serta strategi untuk bersaing dengan bisnis serupa. Setiap bisnis dituntut untuk bisa mempersiapkan strategi menghadapi persaingan dan dituntut untuk bisa dan cepat merespon keadaan lingkungan yang selalu berubah-ubah.

Untuk membuat konsumen tertarik melakukan pembelian produk yang ditawarkan, maka perlu penerapan strategi pemasaran yang tepat sesuai dengan kondisi pasar. Harga merupakan salah satu strategi pemasaran yang perlu dipertimbangkan dengan tepat dan cermat karena harga menjadi salah satu faktor utama yang dapat memengaruhi keputusan konsumen dalam membeli suatu produk. Tidak sedikit konsumen memilih dan membeli produk serupa dengan harga yang lebih murah dari produk yang kita tawarkan walaupun terdapat perbedaan dari segi kualitas. Tinggi atau rendahnya tingkat pembelian konsumen terhadap produk yang ditawarkan akan sangat memengaruhi tingkat laba yang didapatkan. Hal ini dikarenakan penjualan produk merupakan satu-satunya sumber pendapatan pada suatu bisnis. Jika tingkat pembelian konsumen tinggi maka akan tinggi pula laba yang akan didapatkan dan sebaliknya, jika tingkat pembelian konsumen rendah maka laba yang akan didapatkan akan rendah.

Harga merupakan hal penting dalam kegiatan transaksi jual beli. Hal itu dikarenakan dalam setiap kegiatan jual beli tidak akan pernah lepas dari harga. Harga merupakan suatu nilai tukar dari produk atau jasa yang dinyatakan dengan satuan moneter serta merupakan nilai suatu barang atau jasa yang dibebankan kepada konsumen atas barang atau jasa yang diinginkan, maka dari itu harga merupakan suatu bagian yang penting dalam pemasaran suatu produk barang atau jasa. Kasmir dan Jakfar (2009:92) menyatakan “dalam pertukaran untuk mendapatkan barang atau jasa sejumlah uang yang diserahkan disebut harga”. Terjadinya harga ditentukan oleh penjual dan pembeli. Penetapan tingkat harga dipengaruhi oleh besarnya daya beli konsumen. Semakin besar daya beli konsumen pada produk yang ditawarkan maka akan semakin besar kemungkinan penetapan harga yang lebih tinggi.

Harga terbagi dalam dua macam, yaitu harga beli dan harga jual. Harga beli merupakan nilai yang konsumen harus korbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diinginkan. Sedangkan harga jual merupakan nilai dari produk barang atau jasa yang ditawarkan produsen. Harga jual yang terlalu tinggi atau terlalu rendah adalah suatu akibat dari kesalahan penetapan harga jual. Jika harga jual terlalu tinggi maka ada kemungkinan menurunnya tingkat pembelian konsumen terhadap barang atau jasa yang ditawarkan penjual. Sebaliknya jika harga jual terlalu rendah maka ada kemungkinan terjadinya kerugian atau pendapatan atas penjualan tidak sesuai dengan biaya yang dikeluarkan oleh penjual dalam produk atau jasa yang ditawarkan. Maka tugas manajer atau pengambil keputusan dalam penetapan harga jual adalah menetapkan harga jual yang dapat menguntungkan pihak penjual dan pihak pembeli. Harga jual yang tepat adalah harga jual yang mampu menghasilkan laba bagi penjual serta harga yang terjangkau dan paling efisien bagi pembeli. Menurut Supriyono (2001:314) “Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh penjual atau suatu unit usaha kepada pembeli atau konsumen atas barang atau jasa yang ditawarkan atau diserahkan”.

Menurut Rudianto (2013:102), “Salah satu faktor yang dapat memengaruhi perusahaan adalah harga jual, salah satu yang sangat dipengaruhi yaitu tingkat pendapatan yang berpengaruh terhadap perkembangan kegiatan operasional



perusahaan”. Guna memperoleh harga jual yang sesuai dengan tujuan dan keinginan perusahaan, penetapan harga jual perlu dipertimbangkan secara teliti dan cermat. Faktor internal dan faktor eksternal sangat memengaruhi keputusan harga jual, maka dari itu keputusan harga jual merupakan keputusan yang sulit. Menurut Rudianto (2013:87) “Faktor-faktor yang dapat memengaruhi harga jual adalah keadaan perekonomian masyarakat, permintaan dan penawaran, persaingan, biaya-biaya, tujuan perusahaan, dan pengawasan pemerintah”. Faktor-faktor tersebut perlu menjadi pertimbangan yang harus diperhatikan oleh penjual dalam menetapkan harga jual agar harga yang ditetapkan dapat diterima oleh pembeli barang atau jasa yang ditawarkan sehingga dapat membuat pembeli tertarik untuk memilih dan membeli barang atau jasa yang dijual.

Salah satu faktor yang memengaruhi penetapan harga jual adalah biaya. Penetapan harga jual yang berorientasi pada biaya merupakan penetapan harga jual yang dasar perhitungannya adalah biaya masa datang, dan dalam jangka panjang harga yang ditetapkan harus mampu menutup semua biaya produksi dan non produksi. Biaya masa datang yang dimaksud adalah biaya yang diperkirakan akan terjadi saat pengambilan keputusan. Penjual perlu mengetahui seberapa besar imbalan jasa atas usaha yang dilakukan dari harga yang ditetapkan. Maka penjual perlu mengetahui semua biaya yang dikeluarkan dalam produksi barang atau jasa agar dapat menentukan tingkat harga minimal atau batas bawah harga jual yang ditetapkan. Tingkat harga yang tidak dapat menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan, baik biaya produksi dan non produksi dapat mengakibatkan terjadinya kerugian. Kerugian yang terjadi karena harga jual barang atau jasa terlalu rendah dalam jangka waktu tertentu akan mengakibatkan terganggunya kelangsungan hidup dan pertumbuhan bisnis. Untuk menghindari terjadinya kerugian, maka dalam menetapkan harga jual tingkat harga minimal harus bisa menutupi seluruh biaya yang digunakan untuk produksi dan pemasaran barang atau jasa. Penetapan harga jual yang tepat diharapkan dapat menghasilkan laba yang maksimal dan menghasilkan pengembalian atas modal yang dikeluarkan oleh penjual sehingga bisnis dapat terus bertahan dan berkembang. Kuantitas barang atau jasa yang terjual dipengaruhi oleh tingkat harga yang ditetapkan.

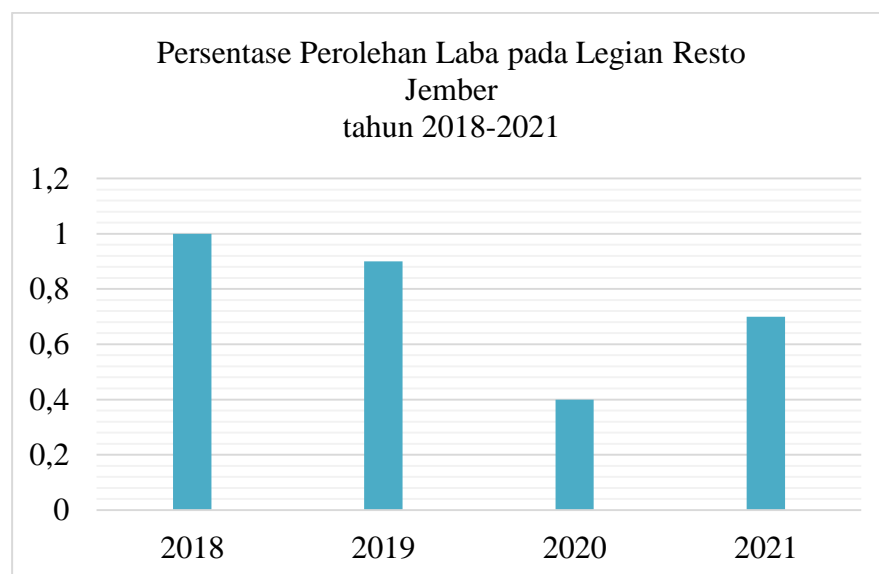
Selain itu kuantitas yang terjual berpengaruh pada total pendapatan dan total biaya yang dikeluarkan. Hal ini dikarenakan kuantitas produk terjual merupakan satu-satunya sumber pendapatan bagi penjual. Harga jual yang ditetapkan sedemikian rupa diharapkan dapat mencapai laba maksimal yang ingin dicapai.

Pandemi COVID-19 merupakan peristiwa munculnya dan tersebarnya penyakit yang disebabkan oleh virus jenis baru yang diberi nama *SARS-CoV-2*. COVID-19 (*Corona Virus Disease 2019*) ditemukan dan dideteksi pertama kali pada akhir Desember 2019 di China tepatnya di kota Wuhan. Sejak saat itu virus ini menyebar sangat cepat ke semua negara di dunia. Menurut Kementerian Kesehatan RI, total kasus konfirmasi COVID-19 secara global per tanggal 20 Juli 2020 adalah 14.348.858 kasus dengan 603.691 kematian (CFR 4,2%) di 215 Negara Terjangkit dan 171 Negara Transmisi lokal. Sedangkan di Indonesia sebanyak 88.214 orang sudah positif terjangkit *Corona Virus* ini dengan kematian mencapai 4.239 orang. Menurut Amani (2020) Indonesia berada di urutan ke 25 dari 215 negara yang sudah terpapar *Corona Virus*. Jumlah penduduk terbanyak yang terjangkit virus ini berada di Amerika Serikat, Spanyol, Italia, Inggris dan Perancis. Sementara jumlah kematian karena *corona virus* terbanyak berturut turut adalah Amerika Serikat, Brasil, Inggris Meksiko dan Italia.

Berbagai negara di dunia telah menerapkan berbagai kebijakan untuk menekan penyebaran virus yang sangat cepat ini. Salah satu kebijakan yang dibuat adalah membatasi kegiatan masyarakat dengan cara jaga jarak (*physical distancing*) dan bahkan melakukan *lockdown* yaitu penutupan wilayah atau suatu tempat karena kondisi darurat. Pemerintah Indonesia juga telah menerapkan *physical distancing*, yang kemudian ditingkatkan menjadi PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar). Masyarakat dianjurkan untuk tetap berada di rumah dan hanya boleh keluar rumah untuk keperluan yang sangat mendesak saja dengan tetap menerapkan protokol kesehatan seperti memakai masker. Terjadinya pandemi COVID-19 ini tidak hanya berdampak serius pada kesehatan masyarakat, namun juga merusak stabilitas ekonomi dengan skala cakupan lokal, nasional dan bahkan global.

Berbagai sektor industri mengalami berbagai kerugian seperti kekurangan pasokan bahan baku, permintaan produk, kekurangan tenaga kerja, dan ketidakjelasan kelanjutan usaha. Per tanggal 7 April 2020, Kementerian Ketenagakerjaan mencatat sudah ada 1,4 juta lebih pekerja di seluruh daerah Indonesia yang terkena dampak langsung pandemi COVID-19. Terdapat 41.876 perusahaan sektor formal yang merumahkan tenaga kerjanya sebanyak 1.052.216 orang dan 36.298 perusahaan sektor informal yang merumahkan tenaga kerjanya sebanyak 374.851 orang. Industri di bidang makanan atau kuliner merupakan salah satu sektor perekonomian yang terkena dampak cukup serius. Banyak pebisnis makanan atau kuliner di dunia terpaksa menutup usahanya untuk sementara waktu atau bahkan mengalami kebangkrutan. Moka sebagai *startup* penyedia layanan kasir digital di 30 ribu lebih merchant Indonesia menyatakan bahwa industri makanan dan minuman menjadi industri yang paling terdampak adanya pandemi COVID-19. Sedangkan Burhan (2020) menyatakan sektor kuliner mengalami penurunan pendapatan harian mencapai 37%, sektor ritel fashion turun 35%, sedangkan layanan kecantikan anjlok 43%.

Legian Resto merupakan restoran yang terletak di Kabupaten Jember dan telah berdiri sejak tahun 2006. Legian Resto merupakan salah satu dari banyaknya usaha yang terkena dampak COVID-19. Dampak yang dirasakan oleh Legian Resto adalah terjadinya penurunan laba penjualan yang cukup signifikan.



*Sumber: Data Legian Resto Jember*

Dalam bagan di atas, terlihat persentase laba dari tahun 2018 sampai dengan tahun 2021 di Legian Resto Jember. Pada tahun 2019 terjadi penurunan laba sebesar 10% dari tahun 2018. Tahun 2020 dimana tahun masuknya COVID-19 di Indonesia, Legian Resto mengalami penurunan laba yang cukup signifikan yaitu sebesar 50%. Pada tahun 2021 terjadi kenaikan laba sebesar 20%.

Terjadinya penurunan laba penjualan yang signifikan pada tahun 2020, Legian Resto melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan penjualan serta untuk menekan biaya produksi dan biaya lain yang dikeluarkan oleh resto dalam kegiatan usahanya. Upaya yang dilakukan oleh Legian Resto antara lain adalah mengurangi jumlah karyawan, yang awalnya ada tiga puluh enam orang karyawan saat ini hanya tersisa dua belas karyawan saja. Selanjutnya untuk mengurangi biaya sewa, Legian Resto memutuskan menggunakan satu gedung saja dan tidak melanjutkan sewa gedung yang satu lagi. Upaya terakhir yang dilakukan adalah mengenai biaya bahan baku dan harga jual produk. Sebelum pandemi COVID-19 Legian Resto belanja bahan baku secara grosir setiap bulan, namun dikarenakan sering terjadi pembuangan bahan baku yang telah tidak layak digunakan sehingga menyebabkan pembiayaan yang tidak efisien, maka untuk menekan biaya bahan baku Legian Resto melakukan pembelian bahan baku seminggu sekali untuk lauk dan belanja setiap hari untuk bahan baku sayuran dan bumbu masakan. Dalam hal harga jual produk, walaupun terjadi penurunan penjualan dan laba Legian Resto tidak menurunkan harga jual untuk mendapat minat konsumen. Namun Legian Resto menaikkan harga jual sesuai dengan evaluasi yang dilakukan secara rutin tiap tiga tahun sekali. Hal ini juga dikarenakan pembiayaan bahan baku yang seiring berjalannya waktu sering terjadi kenaikan. Kenaikan harga jual bertujuan untuk meningkatkan jumlah pendapatan dan laba yang didapatkan.

Setelah mengetahui betapa pentingnya penentuan harga jual yang tepat dalam menentukan tingkat laba dan kelangsungan hidup suatu bisnis di masa pandemi COVID-19, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **Analisis Penentuan Harga Jual Produk dalam Meningkatkan Perolehan Laba pada Legian Resto Jember.**

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas yang menunjukkan bahwa penelitian akan dilakukan di Legian Resto Jember, maka penulis ingin membahas permasalahan sebagai berikut :

Bagaimana penetapan harga jual dan perolehan laba pada Legian Resto Jember di masa pandemi COVID-19?

## **1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1.3.1 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian di Legian Resto Jember, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

Untuk menganalisis penetapan harga jual dan perolehan laba pada Legian Resto Jember di masa pandemi COVID-19.

### **1.3.2 Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### **a. Manfaat Teoritis**

1. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan mengenai bagaimana cara menetapkan harga jual produk yang tepat agar dapat memaksimalkan laba yang diinginkan.
2. Diharapkan hasil penelitian dapat dijadikan referensi oleh pihak manajemen bagaimana cara meningkatkan laba perusahaan.

#### **b. Manfaat Praktis**

##### **1) Bagi Perusahaan**

Sebagai bahan masukan bagi manajemen perusahaan terkait kebijakan yang akan dilakukan dan kebijakan yang sudah dilakukan. Serta memberikan wawasan dan bahan pertimbangan dalam meningkatkan kualitas dan pelayanan kepada pelanggan di Resto Legian Jember.

##### **2) Bagi Perguruan Tinggi**

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber referensi ilmu pengetahuan serta wawasan kepada pembaca khususnya dalam bidang manajemen keuangan

sehingga nantinya penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan tambahan literatur di perpustakaan STIA Pembangunan Jember.

### 3) Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan sumber referensi bagi penelitian selanjutnya yang akan membahas tentang penetapan harga jual produk dan laba perusahaan di sektor restoran.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu atau jurnal yang membahas penetapan harga jual untuk meningkatkan laba pada sektor restoran belum banyak diteliti di Indonesia. Tetapi ada beberapa jurnal atau penelitian terdahulu yang mendekati judul yang diteliti. Jurnal atau penelitian terdahulu dari beberapa peneliti yang berbeda dijadikan sebagai referensi dan acuan bagi peneliti dalam melakukan penelitian di Legian Resto Jember. Berikut penelitian terdahulu yang dapat dilihat pada tabel 2.1.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Judul dan Peneliti	Fokus Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Analisis Penetapan Harga Jual dalam Meningkatkan Laba Pada Rumah Makan Ulu Bete Laut Di Masamba Kabupaten Luwu Utara Peneliti : Patra dan Salim (2014)	1. Harga jual 2. Laba	Kuantitatif Deskriptif	a. Variabel Cost (VC) : - Makanan = 50% - Minuman = 30% b. Harga jual : -Harga Jual Makanan = Harga bahan (50%) + laba (50%) -Harga Jual Minuman = harga bahan (30%) + laba (70%)

No.	Judul Dan Peneliti	Variabel	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
2.	Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Perencanaan Laba Pada Home Industri Tempe Setia Budi Medan Peneliti : Beutari dan Laelisneni (2017)	1. Harga jual 2. Laba	Kuantitatif Deskriptif	Penentuan harga jual menggunakan metode <i>going rate pricing</i> yaitu metode yang harga jualnya ditetapkan berdasarkan harga yang ada di pasar
3.	Analisis Penetapan Harga Jual dalam Meningkatkan Laba pada Rumah Makan Bubur Ayam Bandung Kota Kembang di Tempilahan Kabupaten Indragiri Peneliti : Siskawati dan Setiawan (2021)	1. Penetapan Harga 2. Laba	Kuantitatif Deskriptif	1. Hasil analisis harga pokok produk menunjukkan nilai yang cukup rendah ditambah laba yang diharapkan pemilik RM Bubur Ayam Bandung Kota Kembang sebesar 50% per porsi makanan. 2. Harga makanan per porsi Rp10.000 sedangkan realisasi harga makanan per porsi Rp 8.000.

Sumber : Jurnal Ilmiah,2021



Persamaan dan perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu :

1. Persamaan

a. Variabel penelitian

Variabel penelitian yang digunakan peneliti terdahulu sama dengan variabel penelitian yang digunakan penelitian ini, yaitu variabel harga jual dan variabel laba.

b. Metode penelitian

Metode penelitian yang digunakan oleh penelitian terdahulu sama dengan metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu metode penelitian kuantitatif deskriptif.

2. Perbedaan

a. Objek penelitian

Objek penelitian pada penelitian terdahulu berbeda dengan objek penelitian pada penelitian ini. Pada penelitian Patra dan Salim (2014) objek penelitiannya adalah Rumah Makan Ulu Bete Laut Masamba Kabupaten Luwu Utara. Objek penelitian pada penelitian Beutari dan Laelisneni (2017) adalah Home Industri Tempe Setia Budi Medan. Penelitian Siskawati dan Setiawan (2021) objek penelitiannya adalah Rumah Mkan Bubur Ayam Bandung Kota Kembang. Sedangkan objek penelitian pada penelitian ini adalah Resto Legian Jember.

b. Tujuan penelitian

Tujuan pada penelitian Patra dan Agus Salim (2014) adalah mengetahui dan menganalisis penetapan harga jual dalam meningkatkan laba, tujuan penelitian Beutari dan Laelisneni (2017) adalah untuk mengetahui harga jual dan tingkat laba yang akan diperoleh. Tujuan penelitian Siskawati dan Setiawan (2021) adalah untuk mengetahui perhitungan penetapan harga jual untuk meningkatkan laba. Sedangkan tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penetapan harga jual dan untuk mengetahui peningkatan laba yang diperoleh perusahaan.

## **2.2 Landasan Teori**

### **2.2.1 Akuntansi Biaya**

#### **1. Definisi Akuntansi Biaya**

Akuntansi biaya mempunyai tujuan untuk melaporkan setiap informasi yang terkait dengan biaya perolehan, baik informasi keuangan ataupun non keuangan. Pada akuntansi biaya dijelaskan bagian akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen mengenai bagaimana informasi biaya dianalisis. Pengendalian dan penetapan biaya yang berhubungan dengan biaya produksi lebih ditekankan pada akuntansi biaya. Selain itu akuntansi biaya dapat membantu perusahaan dalam pengawasan biaya pada setiap aktivitas yang dilakukan perusahaan.

Mulyadi (2015) menyatakan akuntansi biaya merupakan seluruh proses dari pembuatan hingga penjualan produk atau jasa dengan cara tertentu mulai dari mencatat, mengklasifikasi, merangkum, serta menyajikan biaya dengan tafsiran terhadapnya. Selain itu Siregar dkk (2014) juga menyatakan bahwa akuntansi biaya merupakan seluruh proses yang dilakukan untuk kepentingan pihak internal perusahaan mulai dari proses mengukur, menganalisa, menghitung dan melaporkan biaya, menghitung profit yang diharapkan perusahaan, meringkas, serta menilai kinerja operasional.

Dapat disimpulkan bahwa akuntansi biaya adalah segala proses penyajian informasi biaya, mulai dari proses produksi atau pembuatan hingga penjualan barang atau jasa dengan cara-cara tertentu serta penyajian laporan biaya. Informasi yang dihasilkan pada akuntansi biaya dijadikan berbagai tujuan oleh perusahaan seperti pengendalian biaya, penentuan kas produksi, pengambilan keputusan khusus, dan kepentingan internal lainnya.

#### **2. Tujuan Akuntansi biaya**

Akuntansi biaya memiliki tiga tujuan yaitu sebagai berikut :

- a. Penentuan harga pokok produk, untuk mencapai tujuan ini dilakukan proses mulai dari mencatat, mengklasifikasi, dan merangkum semua biaya yang berkaitan dengan proses produksi barang atau jasa. Biaya-biaya yang dikumpulkan merupakan biaya yang telah dikeluarkan pada masa lalu.
- b. Pengendalian biaya, merupakan tujuan utama yang perlu didahulukan sebelum

menentukan biaya yang harus dikeluarkan dalam proses produksi barang. Namun jika biaya yang harus dikeluarkan telah ditetapkan terlebih dahulu, akuntansi biaya berfungsi untuk mengawasi relevansi biaya yang dikeluarkan dengan biaya yang sesungguhnya.

- c. Pengambilan keputusan khusus, tujuan ini berhubungan dengan masa yang akan datang. Oleh sebab itu informasi yang berhubungan dengan masa depan akan selalu relevan dengan informasi tentang pengambilan keputusan khusus. Pada tujuan ini informasi biaya tidak termasuk dalam catatan akuntansi, melainkan hasil dari proses pendugaan.

### **2.2.2 Biaya (Cost)**

Dalam menjalankan suatu bisnis atau usaha pasti terdapat biaya-biaya yang harus dikeluarkan agar suatu usaha bisa terus berjalan dan berkembang. Biaya sendiri merupakan hal yang sangat penting karena berhubungan dengan penentuan harga pokok produksi dan juga penentuan laba yang diinginkan oleh perusahaan.

#### **1. Definisi Biaya**

Biaya adalah sejumlah pengeluaran untuk proses produksi atau segala pengorbanan yang harus dilakukan oleh perusahaan yang dinyatakan dengan satuan uang menurut pasar yang berlaku baik yang telah terjadi maupun yang belum terjadi. Menurut Carter (2009:30) biaya disebut sebagai suatu nilai tukar, pengeluaran, atau pengorbanan yang dilakukan untuk menjamin perolehan manfaat dari produk atau jasa.

Menurut Siregar dkk (2013:23) mengatakan bahwa “biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan dapat memberikan manfaat, baik untuk sekarang atau masa yang akan datang”. Sedangkan menurut Abdul Halim (2010:4) biaya merupakan pengeluaran yang sudah terjadi lalu digunakan untuk memproses produk yang dihasilkan.

Berdasarkan berbagai definisi biaya di atas dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan pengorbanan yang diukur dengan satuan uang untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan bisa memberikan manfaat.

#### **2. Konsep Biaya**

Menurut Samryn (2012:26) di dalam akuntansi setiap tujuan yang berbeda

pasti terdapat konsep biaya yang berbeda pula. Untuk berbagai kepentingan, biaya dapat diklasifikasikan berdasarkan karakteristik untuk menyajikan laporan keuangan pada stakeholder eksternal perusahaan . Dengan demikian terdapat kelompok beban pokok penjualan, biaya penjualan, beban administrasi dan umum serta beban non operasi. Menurut Siregar dkk (2013:23) konsep biaya merupakan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat sekarang atau masa yang akan datang.

Berdasarkan berbagai definisi biaya di atas dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan pengorbanan yang diukur dengan satuan uang untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan bisa memberikan manfaat, baik untuk saat ini maupun masa yang akan datang,

### **2.2.3 Klasifikasi Biaya**

Klasifikasi biaya dibutuhkan untuk membantuk pihak manajemen perusahaan mencapai tujuannya dengan cara mengembangkan data biaya yang dikeluarkan. Klasifikasi biaya merupakan proses menggolongkan seluruh elemen-elemen biaya ke dalam golongan-golongan tertentu secara sistematis yang bertujuan untuk membantu pimpinan perusahaan mengelola serta menyajikan fungsi biaya dengan cara memberikan informasi biaya yang lengkap. Menurut Agus Purwaji (2016:14) klasifikasi biaya dibagi menjadi enam bagian, yaitu :

- 1) Klasifikasi biaya berdasarkan fungsi perusahaan
- 2) Klasifikasi biaya berdasarkan aktivitas
- 3) Klasifikasi biaya berdasarkan objek biaya
- 4) Klasifikasi biaya berdasarkan departemen
- 5) Klasifikasi biaya berdasarkan waktu pembebanan
- 6) Klasifikasi biaya berdasarkan pengendalian manajemen

Rincian masing-masing klasifikasi biaya diatas adalah sebagai berikut :

#### **1. Klasifikasi biaya berdasarkan fungsi perusahaan**

Klasifikasi biaya ini cocok digunakan pada perusahaan manufaktur yang kegiatan operasionalnya lebih kompleks dibandingkan perusahaan dagang ataupun jasa. Perusahaan manufaktur memiliki fokus utama yaitu proses mengolah bahan menjadi produk lalu menjualnya. Oleh karena itu dalam perusahaan manufaktur

terdapat berbagai bagian yang terlibat seperti bagian produksi, administrasi dan umum, serta bagian pemasaran dalam aktivitas operasionalnya. Biaya-biaya pada perusahaan manufaktur dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu :

a. Biaya produksi

Biaya yang berhubungan dengan segala proses produksi, yaitu biaya yang muncul dan perlu dikeluarkan dalam mengolah bahan mentah menjadi produk jadi sampai pada proses produk dijual. Biaya produksi dibagi menjadi tiga bagian yaitu sebagai berikut :

- a) Biaya bahan baku yaitu biaya dari suatu komponen yang digunakan dalam proses produksi, dimana pemakaiannya dapat ditelusuri atau diidentifikasi dan merupakan bagian penting dari suatu produk tertentu.

Contoh :

- 1) Aneka lauk pauk seperti *seafood* dan ayam.
- 2) Aneka bumbu-bumbu makanan seperti garam, gula dan penyedap rasa.
- 3) Bahan baku minuman seperti teh, bubuk kopi, dan susu.

- b) Biaya tenaga kerja langsung yaitu biaya atau pengorbanan yang perlu dikeluarkan perusahaan atas kinerja sumber daya manusia pada bagian produksi yang dapat dicari atau diidentifikasi penggunaannya, dan dapat dinilai layak untuk dibebankan dalam tiap produk yang dijual.

Contoh :

- 1) Koki (*Chef*)
- 2) *Bartender* atau pembuat minuman

- c) Biaya overhead pabrik yaitu biaya yang dikeluarkan pada proses produksi namun tidak dapat dicari atau diidentifikasi kegunaannya secara langsung pada produk.

Contoh :

- 1) Biaya pemakaian air
- 2) Biaya reparasi dan pemeliharaan
- 3) Biaya pemakaian gas elpiji

#### b. Biaya operasional

Biaya yang berhubungan dengan kegiatan operasional perusahaan namun diluar biaya produksi. Biaya operasional memiliki dua elemen, yaitu :

- a. Biaya pemasaran yaitu biaya yang dikeluarkan untuk proses pemasaran suatu barang atau jasa. Dimulai dari biaya untuk persiapan penjualan kepada pembeli sampai dengan biaya paska jual.

Contoh :

1. Iklan dan promosi

- b. Biaya administrasi dan umum yaitu biaya yang dikeluarkan untuk keperluan administrasi dan umum yang bertujuan melancarkan proses perencanaan, pengarahan, dan pengendalian perusahaan.

Contoh :

1. Gaji supervisor
2. Gaji pelayan (*Waitress*)
3. Gaji kasir
4. Biaya sewa gedung

### **2. Klasifikasi biaya berdasarkan aktivitas**

Klasifikasi biaya ini banyak digunakan untuk aktivitas pada perusahaan yang berhubungan dengan rancangan perencanaan, proses mengambil keputusan, dan pengendalian pada seluruh kegiatan operasional perusahaan, sehingga pengelompokan biaya ini sangat dibutuhkan oleh pihak manajemen. Berikut klasifikasi biaya berdasarkan aktivitas.

#### a. Biaya tetap

Biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan setiap periode waktu tertentu yang jumlahnya tidak berubah sejalan dengan perubahan kegiatan operasional. Penjualan produk mengalami kenaikan atau penurunan, tidak dapat memengaruhi jumlah biaya tetap yang harus dikeluarkan. Namun, perubahan biaya *output* per unit dapat berubah sejalan dengan jumlah biaya tetap.

Contoh :

1. Biaya sewa gedung
2. Biaya penyusutan aktiva tetap

3. Biaya listrik dan telepon
4. Biaya penyusutan peralatan masak

b. Biaya variabel

Biaya yang dikeluarkan perusahaan setiap periode tertentu dengan jumlah yang dapat berubah-ubah sejalan dengan berubahnya setiap aktivitas operasional. Apabila biaya seluruh aktivitas semakin besar, maka biaya variabel semakin tinggi dan sebaliknya. Namun, biaya variabel untuk *output* per unit bisa tetap.

Contoh :

1. Biaya bahan baku makanan
2. Biaya bahan baku minuman
3. Biaya tenaga kerja langsung
4. Biaya overhead

### 3. Klasifikasi biaya berdasarkan objek biaya

Pengakumulasian serta pembebanan biaya pada suatu aktivitas tertentu disebut objek biaya. Jenis-jenis aktivitas yang bisa dijadikan sebagai objek biaya antara lain periode pada akuntansi, tujuan perusahaan, pesanan pembeli, barang atau jasa, divisi, kontrak kerja, lini produk, dan segala proses operasional. Klasifikasi biaya berdasarkan objek biaya dibedakan menjadi dua, yaitu :

a. Biaya Langsung

Biaya yang jumlahnya bisa dicari dan diidentifikasi secara langsung, sehingga *cost tracing* dapat dijadikan sebagai dasar pembebanan ke dalam objek biaya.

Contoh :

1. Biaya bahan baku makanan dan minuman
2. Gaji koki dan bartender

b. Biaya Tidak Langsung

Biaya yang jumlahnya tidak bisa dicari atau diidentifikasi secara langsung, sehingga *cost allocation* dapat dijadikan sumber pembebanan ke dalam objek biaya.

Contoh :

1. Biaya pemakaian listrik

#### **4. Klasifikasi biaya berdasarkan departemen**

Biasanya klasifikasi biaya ini digunakan pada perusahaan manufaktur. Perusahaan manufaktur menggolongkan departemen menjadi dua, yaitu :

##### **a. Departemen produksi**

Departemen yang bertugas memproduksi suatu bahan menjadi barang jadi. Dalam beberapa perusahaan departemen ini diperkecil lagi menjadi beberapa departemen sesuai proses produksi dengan tujuan agar biaya yang dibebankan lebih akurat.

Contoh :

1. Koki (*Chef*)
2. Bartender

##### **b. Departemen Jasa (departemen pembantu)**

Departemen yang ada pada perusahaan jasa, jadi tidak ada proses produksi. Tugas departemen ini untuk melayani pelanggan serta membantu tugas departemen lain.

Contoh :

1. Pelayan (*waitress*)
2. Supervisor
3. Kasir

#### **5. Klasifikasi biaya berdasarkan waktu pembebanan**

Biaya dapat dikelompokkan berdasarkan waktu pembebanan biaya pada pendapatan pada periode tertentu. Fungsi klasifikasi biaya ini adalah untuk mengukur perbandingan antara pendapatan dan beban. Dalam kaitannya dengan waktu pembebanan, maka biaya dapat dikelompokkan menjadi :

##### **a. Biaya Produk**

Biaya produk merupakan biaya yang melalui suatu proses, mulai dari persediaan bahan, persediaan produk dalam proses, dan persediaan produk jadi. Sehingga biaya produk seringkali juga disebut sebagai biaya persediaan.

Contoh :

1. Persediaan bahan baku makanan
2. Persediaan bahan baku minuman



#### b. Biaya Periodik

Jumlah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, namun biaya produksi tidak termasuk kedalamnya. Perhitungan biaya ini didasarkan pada pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk dalam periode tertentu yang tertulis pada laporan laba rugi.

Contoh :

1. Telepon dan listrik

### **6. Klasifikasi biaya berdasarkan pengendalian manajemen**

Kelompok biaya ini kegunaannya untuk mengawasi dan memberi nilai pada manajer setiap departemen yang ada dalam perusahaan. Tingkat manajemen atau periode waktu tertentu berpengaruh pada batasan pengendalian yang dilakukan. Hal ini bertujuan agar pihak manajemen mengetahui biaya mana saja yang yang bisa dikendalikan. Berikut adalah pengelompokan biaya tersebut :

#### a. Biaya terkendalik

Biaya pada periode waktu tertentu bisa dikendalikan oleh manajemen dan juga dapat dipengaruhi secara signifikan.

Contoh :

1. Biaya promosi merupakan biaya terkendalik bagi supervisor, apabila biaya tersebut menjadi kewenangannya untuk melakukan otoritas.

#### b. Biaya tidak terkendalik

Biaya yang tidak bisa dipengaruhi serta dikendalikan oleh manajemen secara signifikan pada periode waktu tertentu.

Contoh :

1. Biaya beban penyusutan peralatan masak merupakan biaya tidak terkendalik bagi supervisor karena tidak memiliki wewenang atas penggunaan peralatan masak.

### **2.2.4 Definisi Harga**

Menurut Sunyoto (2013:179) "Harga adalah nilai yang disebutkan dalam mata uang atau medium moneter lainnya sebagai alat tukar". Dalam ilmu ekonomi, pengertian harga mempunyai hubungan dengan pengertian nilai dan kegunaan. Definisi nilai adalah suatu ukuran jumlah yang diberikan oleh suatu

produk atau jasa apabila produk atau jasa itu ditukarkan dengan produk atau jasa lain, sedangkan definisi kegunaan adalah suatu atribut dari sebuah produk atau jasa yang dapat memberikan tingkat kepuasan tertentu pada pembeli.

Harga disebut sebagai nilai yang dinyatakan dalam satu mata uang atau alat tukar, terhadap suatu produk tertentu. Jadi harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk proses transaksi atau untuk mendapatkan sejumlah produk tertentu atau kombinasi antara barang dan jasa. Phillip Kotler (2012:479) menyatakan bahwa “Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan pada suatu produk dan atau jasa tertentu. Dalam menetapkan harga, perusahaan dapat menggunakan berbagai cara. Pada perusahaan kecil, harga sering kali ditetapkan oleh manajemen puncak”.

Berdasarkan hasil uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa harga merupakan suatu nilai dalam bentuk uang yang wajib dibayarkan pembeli untuk mendapatkan barang atau jasa yang diinginkan serta merupakan jumlah uang yang menjadi hak penjual atas barang atau jasa yang ditawarkan. Seringkali pada beberapa bisnis atau perusahaan harga tidak sesuai dengan keinginan penjual, melainkan harga yang disepakati oleh penjual maupun pembeli.

### **2.2.5 Harga Jual**

Menurut Lasena (2013) harga jual adalah hasil penjumlahan antara seluruh biaya yang harus dikeluarkan perusahaan dari mulai proses produksi sampai penjualan atau proses pelayanan jasa dan tingkat keuntungan yang ingin didapatkan perusahaan dalam bentuk persen. Penetapan harga yang tepat penting untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan karena dapat memengaruhi minat konsumen untuk membeli. Menurut Hansen dan Women (2009) harga jual merupakan jumlah satuan moneter yang dibebankan oleh perusahaan atau suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang dan jasa yang dijual atau diserahkan.

Dari dua definisi menurut para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa harga jual adalah hasil penjumlahan antara seluruh biaya yang harus dikeluarkan perusahaan dari mulai proses produksi sampai penjualan atau proses pelayanan jasa dan tingkat keuntungan yang ingin didapatkan perusahaan dalam bentuk

persen. Penetapan harga yang tepat penting untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan karena dapat memengaruhi minat konsumen untuk membeli. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.

Menurut Laksana (2008) tujuan penetapan harga jual yaitu:

- a. *Profit maximalization pricing*, merupakan proses yang dilakukan oleh perusahaan untuk menentukan tingkat output atau harga yang memberikan profit yang paling besar.
- b. *Market share pricing*, merupakan bagian dari semua permintaan untuk barang atau jasa yang mencerminkan status konsumen berdasarkan segmen pasarnya.
- c. *Market skimming pricing*, merupakan penetapan harga awal yang tinggi ketika produk baru dikenalkan dan semakin lama harganya akan semakin turun berdasarkan waktu.
- d. *Current revenue pricing*, merupakan satuan uang yang diterima perusahaan atas terjualnya produk ataupun jasa yang ditawarkan kepada pembeli atau pelanggan.
- e. *Target profit pricing*, merupakan salah satu penetapan harga yang mempergunakan semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.
- f. *Promotional pricing*, merupakan strategi menetapkan harga yang rendah pada awal produksi, dengan tujuan memperoleh pangsa pasar yang besar dan sekaligus mengurangi masuknya para pesaing. Dengan harga rendah perusahaan dapat mengupayakan tercapainya skala ekonomi.

Menurut Ngadiman (2008) ada beberapa faktor yang dapat berpengaruh pada harga jual yaitu :

1. Permintaan konsumen, merupakan proses permintaan barang atau jasa yang ingin dibeli oleh konsumen dalam jumlah tertentu dan waktu tertentu.
2. Selera konsumen, merupakan pilihan konsumen dalam memilih barang sesuai dengan kesukaan mereka.
3. Jumlah pesaing, bisnis atau usaha yang menjual barang atau jasa sejenis dengan perusahaan.

4. Harga jual yang ditentukan pesaing, harga yang tercipta berdasarkan jumlah biaya yang dikeluarkan tiap perusahaan.
5. Biaya, sejumlah pengeluaran pada semua proses dalam kegiatan operasional perusahaan.

#### **2.2.6 Penetapan Harga Jual Produk**

Ada beberapa langkah yang perlu diikuti perusahaan untuk penetapan harga jual menurut Philip Kotler (2012:481), yaitu :

- 1) Perusahaan terlebih dahulu harus mengurutkan prioritas tujuan yang ingin dicapai. Seperti contoh menjadikan tujuan mengembangkan usaha menjadi prioritas utama disusul dengan tujuan meningkatkan laba dan meningkatkan kualitas produk.
- 2) Perusahaan perlu melihat berbagai kemungkinan berapa produk yang akan terjual di tingkat harga yang diperhitungkan dan pada periode tertentu, hal ini bisa ditentukan dengan kurva permintaan. Penetapan harga bisa semakin tinggi jika permintaan tidak elastis.
- 3) Perusahaan perlu memperhatikan tingkat produksi agar bisa menaksir biaya yang bisa berubah-ubah.
- 4) Perusahaan harus mengetahui dan memperhatikan harga jual yang ditentukan oleh pesaing sejenis untuk menjadikan asas penetapan harga pada produk atau jasa yang ditawarkan serta perusahaan perlu memilih salah satu metode penetapan harga yang sesuai dengan kondisi perusahaan.
- 5) Perusahaan memilih harga final, menyatakannya dalam cara psikologis yang efektif dan harus memeriksa apakah harga tersebut telah sesuai dengan kebijakan perusahaan serta tingkat laba yang diharapkan dan kesesuaian dengan pembeli dan pemasok.

Menurut Herman (2016:165) ada beberapa metode penetapan harga (*methods of price determination*) yang dapat diterapkan oleh perusahaan, yaitu:

##### **1. Metode Taksiran**

Perusahaan baru atau *startup* yang tidak paham mengenai data statistik akan menggunakan metode ini. Penerapan metode ini adalah menetapkan harga jual berdasarkan perkiraan atau taksiran oleh pihak yang berwenang di perusahaan

seperti pimpinan perusahaan. Kelebihan menggunakan metode ini adalah dinilai murah karena tidak membutuhkan konsultan dalam menetapkan harga. Akan tetapi kekurangannya adalah tingkat kekuatan prediksi sangat rendah karena ditetapkan berdasarkan insting atau taksiran saja.

## 2. Metode Berbasis Pasar

### a. Harga pasar saat ini (*current market price*)

Metode ini bisa dipakai apabila perusahaan ingin mengeluarkan produk baru, bisa berupa hasil inovasi dari produk lama atau produk yang benar-benar baru diciptakan. Perusahaan akan menetapkan harga produk baru tersebut sama seperti harga produk yang lama. Penggunaan metode ini dinilai cepat dan tidak perlu mengeluarkan biaya. Namun, kemungkinan pangsa pasar yang didapatkan tahun awal pengeluaran produk akan kecil dikarenakan konsumen masih belum mengetahui produk tersebut seperti kegunaan, kualitas, dan sebagainya.

### b. Harga pesaing (*competitor price*)

Metode ini terlihat mirip dengan metode harga pasar saat ini. Perbedaannya adalah penetapan harga jualnya berdasarkan dengan meniru harga jual yang ditetapkan oleh pesaing pada produk serupa. Metode ini dinilai memiliki resiko, apabila pesaing merupakan perusahaan yang telah menguasai pasar sehingga perusahaan dianggap sebagai peniru. Hal ini dapat terjadi apabila produk perusahaan tidak mampu menyaingi produk pesaing. Pada hal ini kaitannya dalam hal kualitas, ketahanan, rasa, dan sebagainya. Oleh karena ini dalam penggunaan metode ini perlu dilakukan pertimbangan yang matang.

### c. Harga pasar yang disesuaikan (*adjusted current market price*)

Penyesuaian yang dimaksud dapat dilakukan berdasarkan faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal dapat berupa antisipasi terhadap terjadinya inflasi, nilai tukar mata uang yang fluktuatif, tingkat suku bunga perbankan, tingkat keuntungan yang diharapkan, tingkat pertumbuhan ekonomi nasional maupun internasional, perubahan dalam tren belanja konsumen, siklus pada model, perubahan cuaca, dan sebagainya. Faktor internal dapat berupa kemungkinan kenaikan gaji dan upah tenaga kerja, peningkatan efisiensi produk atau operasi, peluncuran produk baru, penarikan produk lama dari pasar, dan sebagainya.

### 3. Metode Berbasis Biaya (*Cost-Based Pricing*)

#### a. Biaya penuh plus tambahan tertentu (*full cost plus pricing*)

Dalam metode ini perusahaan harus mengetahui berapa proyeksi total biaya untuk produk tertentu. Total biaya merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam memproses bahan baku menjadi produk sampai dengan dijual kepada konsumen. Hasil penjumlahan dari total biaya dan tingkat keuntungan yang diharapkan oleh pihak yang berwenang, akan membentuk estimasi harga untuk produk pada periode tertentu. Tingkat keuntungan dapat juga ditetapkan dalam bentuk persentase. Untuk menetapkan laba atau keuntungan, perusahaan harus mengalikan total biaya dengan persentase laba. Penjumlahan antara laba dengan total biaya akan menghasilkan proyeksi harga.

#### b. Biaya variabel plus tambahan tertentu (*variable cost plus pricing*)

Dengan metode ini perusahaan hanya menggunakan biaya variabel sebagai dasar. Biaya variabel merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam kegiatan operasional. Sifat biaya variabel tidak tetap, yang artinya biaya variabel akan mengalami perubahan sebanding dengan hasil produksi. Hal ini berbeda dengan biaya tetap yang jumlahnya tidak berubah karena hasil produksi dan biaya ini harus tetap dikeluarkan perusahaan walaupun tidak ada kegiatan operasional. Estimasi harga akan didapatkan dengan cara menambahkan persentase laba yang diharapkan perusahaan. Biasanya persentase laba yang diharapkan dalam metode ini lebih tinggi dari persentase laba dengan penggunaan total biaya sebagai dasar. Hal ini dikarenakan total biaya selalu akan lebih tinggi dari biaya variabel.

### **2.2.7 Laba (*Profit*)**

#### 1. Pengertian Laba

Hasil keputusan *stakeholder* pada perusahaan sangat dipengaruhi oleh laba yang didapatkan. Salah satu indeks keberhasilan perusahaan dalam menjalankan usahanya adalah tingkat kemampuannya memperoleh laba. Harahap (2011:47) mendefinisikan laba sebagai “jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain, dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi”.

Ada berbagai macam cara untuk menghitung laba agar bisa didapatkan laba yang sesuai dengan keinginan perusahaan. Penentuan laba harus diperhitungkan dengan berbagai cara agar laba tidak dinilai menguntungkan salah satu pihak saja karena biasanya perusahaan menjadikan laba sebagai gambaran informasi yang memberikan manfaat. Dalam akuntansi dasar perhitungan laba adalah netral dan tidak hanya melihat satu pihak saja.

Informasi laba diperlukan untuk menilai perubahan potensi sumberdaya ekonomis yang mungkin dapat dikendalikan di masa depan menghasilkan arus kas dari sumber daya yang ada, dan untuk perumusan pertimbangan tentang efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan tambahan sumber daya. Laba juga digunakan sebagai alat untuk mengukur kinerja manajemen perusahaan selama periode tertentu yang pada umumnya menjadi perhatian pihak-pihak tertentu terutama dalam menaksir kinerja atas pertanggungjawaban manajemen dalam pengelolaan sumberdaya yang dipercayakan kepada mereka, serta dapat dipergunakan untuk memperkirakan prospeknya di masa depan.

Laba bisa dikatakan sebagai hasil pengurangan pendapatan dan biaya yang dikeluarkan perusahaan. Dalam laporan keuangan yang menyajikan informasi labadianggap sebagai suatu yang penting khususnya pada kinerja perusahaan. Kinerja perusahaan merupakan hasil dari segala proses pada seluruh aktivitas perusahaan serta pengorbanan berbagai sumber daya. Adapun salah satu parameter kinerja perusahaan tersebut adalah perubahan laba.

Berdasarkan berbagai definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa laba merupakan hasil pengurangan total pendapatan yang diperoleh dan total dari biaya yang dikorbankan oleh perusahaan pada periode tertentu yang kemudian bisa dijadikan dasar pengambilan keputusan oleh para pihak pemakai laporan keuangan.

## 2. Jenis-Jenis Laba

### a. Laba Kotor (*Gross Profit*)

Menurut Soemarso (2004:226) laba kotor adalah selisih antara total penjualan dan harga pokok penjualan. Penjualan dan harga pokok penjualan merupakan faktor untuk menghasilkan laba kotor. Harga pokok penjualan

merupakan semua biaya yang dikorbankan dalam produksi, pada perusahaan manufaktur semua biaya yang dikorbankan dari tahap pembelian bahan baku, bahan baku diolah hingga proses produk dijual. Semua biaya-biaya langsung yang berhubungan dengan proses penciptaan produk tersebut dapat dikelompokkan sebagai harga pokok penjualan.

Menurut Jusup, 1997 (dalam Darmawan, 2012) perubahan laba kotor dapat terjadi ketika penentuan perbandingan anggaran terhadap hasil yang aktual. Apabila hasil penjualan barang dan jasa lebih rendah dari total biaya dalam proses produksi maka perusahaan akan mengalami kerugian, hal ini dikarenakan total penjualan produk dan jasa tidak dapat menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Jika hal ini terjadi maka akan sulit bagi perusahaan untuk mempertahankan usahanya.

## 2. Laba Bersih (*Net Profit*)

Menurut Hery (2017:40) laba bersih didapatkan dari transaksi pendapatan, beban biaya, keuntungan dan kerugian. Transaksi-transaksi ini direkapitulasi dalam laporan laba rugi. Laba bersih dihasilkan dari selisih antara pendapatan dan keuntungan dengan beban biaya dan kerugian selama periode waktu tertentu.

Menurut V. Wiratna Sujarweni (2017:197) laba bersih adalah langkah terakhir dari perhitungan laba rugi dimana untuk mencarinya adalah dengan cara menambahkan laba operasi dengan pendapatan lain-lain lalu dikurangi dengan beban lain-lain.

Berdasarkan berbagai definisi di atas dapat disimpulkan bahwa laba bersih adalah hasil pengurangan jumlah pendapatan serta keuntungan yang diperoleh dengan jumlah beban yang dikeluarkan perusahaan dimana pajak penghasilan juga masuk didalamnya pada periode tertentu. Laba bersih juga masih dibagi lagi menjadi tiga macam, yaitu :

### 1) Laba Bersih Sebelum Bunga Dan Pajak (*Earning Before Interest and Tax*)

Labanya Sebelum Bunga dan Pajak atau *earnings before interest and taxes* (EBIT) adalah suatu indeks dari daya laba perusahaan. Perhitungan EBIT dilakukan dengan cara pengurangan laba usaha dengan total biaya tetap yang harus dikeluarkan perusahaan yang tidak termasuk biaya untuk pajak dan bunga



oleh bank. EBIT juga disebut sebagai laba operasional dan laba sebelum bunga dan pajak.

EBIT mengukur laba yang dihasilkan dari kegiatan operasional perusahaan sehingga serupa dengan laba operasional. Fokus EBIT hanya pada kemampuan perusahaan untuk menghasilkan pendapatan dari operasional, dengan mengabaikan variabel lain seperti beban pajak dan struktur modal, kecuali pajak dan beban bunga. EBIT dapat membantu mengidentifikasi kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba yang cukup agar lebih menguntungkan. Rumus EBIT :

$$\text{EBIT} = \text{Pendapatan} - \text{Harga Pokok Penjualan} - \text{Biaya Tetap}$$

### 2) Laba Bersih Sebelum Pajak (*Earnings Before Tax*)

Laba sebelum pajak (EBT) dapat diartikan sebagai laba sebelum dikurangi pajak yang disimpan perusahaan. Laba sebelum pajak menjumlah keuntungan operasional dan non-operasional perusahaan sebelum pajak diperhitungkan.

Laba sebelum pajak (EBT) dianggap sebagai hasil yang sangat bermanfaat untuk analisis yang dilakukan investor karena dapat menyediakan informasi agar mereka bisa mengevaluasi badan usaha khususnya kinerja operasioanlnya diluar keterlibatan berbagai pajak. Dengan tidak memperhitungkan faktor pajak, laba sebelum pajak dapat membantu meminimalkan variabel yang mungkin saja bisa berbeda di berbagai perusahaan, sehingga fokus analisis pada daya laba operasi sebagai kuantifikasi dari kinerja perusahaan. Rumus umum untuk menghitung laba sebelum pajak adalah :

$$\text{EBT} = \text{Pendapatan} - \text{Total Biaya diluar pajak}$$

### 3) Laba Bersih Setelah Pajak (*Earnings After Tax*)

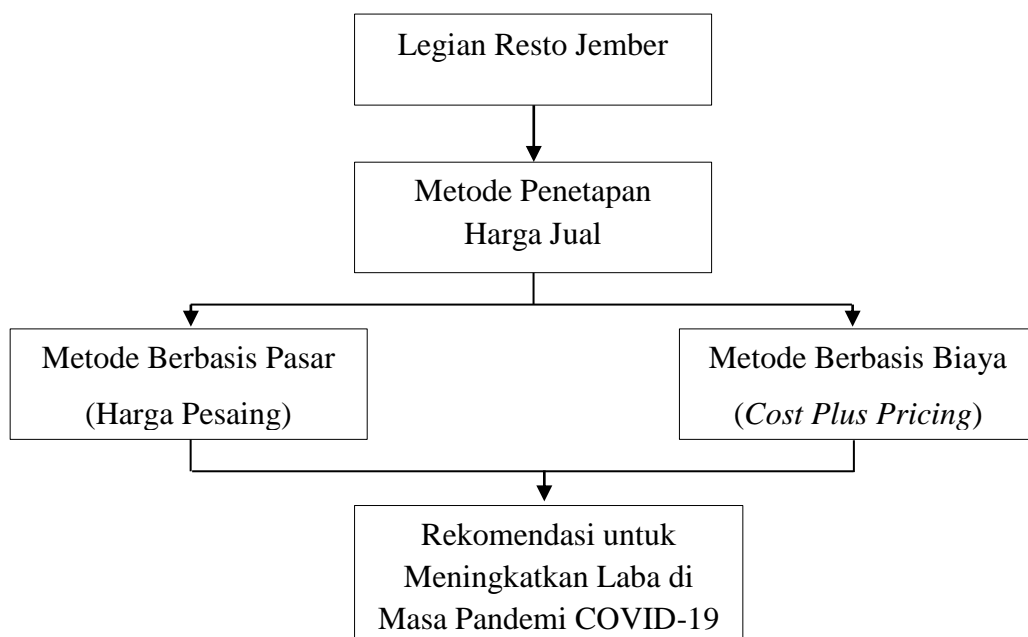
Laba bersih setelah pajak (EAT) adalah ukuran profitabilitas suatu perusahaan. Laba dapat dihitung dengan mengurangi jumlah biaya secara keseluruhan yang dikeluarkan oleh perusahaan dan pajak penghasilan dari pendapatan yang diperoleh bisnis. Penghasilan setelah pajak sering dinyatakan sebagai tolak ukur persentase pendapatan untuk menunjukkan berapa banyak setiap uang yang menjadi modal usaha dikonversi menjadi laba bersih. Hasil laba

bersih setelah pajak dapat digunakan untuk menumbuhkan dan mengembangkan perusahaan. Rumus untuk perhitungan Laba Bersih Sesudah Pajak (EAT) adalah :

$$\text{EAT} = \text{Penjualan Bersih} - \text{total biaya} - \text{pajak}$$

### 2.3 Kerangka Konseptual

Berdasarkan Tinjauan Pustaka maka dapat dibuat suatu kerangka konseptual yang menggambarkan alur pemikiran penulis. Adapun kerangka konseptual adalah sebagaimana berikut :



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

Keterangan :

Legian Resto merupakan salah satu restoran yang menawarkan masakan *seafood* dari banyaknya restoran masakan *seafood* di Kabupaten Jember maupun di kota lain. Dalam menjalankan kegiatan penjualan makanan tentunya perlu memperhatikan penetapan harga jual agar bisa mendapatkan laba yang sesuai dengan yang diharapkan. Salah satu yang berkaitan dengan penetapan harga jual adalah metode *cost plus pricing* yaitu cara penetapan harga dengan menambahkan persentase laba tertentu pada biaya langsung dari produk makanan yang dijual oleh Legian Resto Jember.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis dan Tipe Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif. Menurut (Sugiyono, 2012:13) metode penelitian kuantitatif merupakan metode penelitian yang berdasarkan pada sifat positif, teknik pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, teknik analisis data bersifat statistik. Tipe penelitian yang digunakan adalah deskriptif yaitu penelitian yang digunakan untuk menjelaskan, menggambarkan, merangkum berbagai situasi, kondisi, atau berbagai variabel penelitian menurut kejadian sebenarnya yang dapat diobservasi, didokumentasikan, serta dapat diungkapkan melalui bahan dokumenter.

#### **3.2 Tempat dan Waktu Penelitian**

Tempat penelitian yang dijadikan sebagai objek penelitian ini adalah Resto Legian Jember. Pelaksanaan penelitian ini dimulai dari bulan Oktober 2021 sampai dengan bulan Desember 2021.

#### **3.3 Penentuan Populasi dan Sampel**

Populasi yang digunakan pada penelitian ini adalah seluruh data yang diperlukan dalam penelitian dari awal berdirinya Resto Legian yaitu pada tahun 2011 sampai tahun 2021. Data yang diperlukan antara lain :

1. Data biaya variabel bulanan
2. Data biaya tetap bulanan
3. Data perolehan laba
4. Data penjualan bulanan
5. Data harga jual makanan dan minuman

Sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah data-data yang hanya diperlukan untuk menganalisis data penelitian. Seperti data biaya tetap, biaya variabel, serta penjualan hanya pada bulan Oktober sampai dengan bulan Desember 2021.

### 3.4 Definisi Operasional Perusahaan

Adapun definisi operasional dalam penelitian ini yaitu :

1. Harga jual yang merupakan hasil penjumlahan antara seluruh biaya yang harus dikeluarkan perusahaan dari mulai proses produksi sampai penjualan atau proses pelayanan jasa dan tingkat keuntungan yang ingin didapatkan perusahaan dalam bentuk persen. Harga jual sama dengan total biaya ditambah margin keuntungan.
2. Metode penetapan harga *cost-plus pricing* adalah salah satu metode dalam penetapan harga berdasarkan biaya yang menggunakan cara menambah laba yang diinginkan perusahaan berbentuk persen dengan seluruh biaya yang tercatat dalam segal proses pembuatan produk.
3. Laba bersih merupakan penilaian atas kemampuan perusahaan dari hasil kegunaan seluruh aktiva setelah diperhitungkan dengan pajak yang harus dibayarkan oleh perusahaan yang gambarannya bisa dilihat pada laporan keuangan.

### 3.5 Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan berbagai data serta keterangan dari sejumlah pihak untuk penelitian, penulis menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yaitu :

1. Observasi, yaitu melakukan pengamatan pada objek secara langsung untuk mengetahui beberapa data seperti kondisi, awal mula perusahaan dibentuk, seluruh kegiatan operasional, serta struktur organisasi pada perusahaan.
2. Interview, melakukan tanya jawab seputar data yang ingin didapatkan dengan berbagai narasumber seperti dengan supervisor, karyawan bagian dapur dan berbagai pihak yang berkaitan dengan penelitian ini.
3. Dokumentasi, yaitu cara pengumpulan data dengan mengambil gambar berbagai hal pada perusahaan serta melihat beberapa data yang diperlukan dalam penetapan harga jual dan laba.

### 3.6 Teknik Analisis Data

Untuk mengetahui dan menganalisis pokok permasalahan dalam penelitian ini, maka penulis menggunakan metode penetapan harga jual *cost plus pricing* dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Harga Jual (HJ)} = \text{TC} + \text{profit margin}$$

Dan untuk menghitung *profit margin* maka digunakan formulasi sebagai berikut :

$$\text{Profit Margin} = \text{TC} \times (\dots \% \text{ laba})$$

Keterangan :

TC = Total biaya per unit → didapatkan dari (VC + FC)

VC = Biaya Variabel

FC = Biaya Total

Margin = Laba yang diinginkan

Untuk menilai kemampuan suatu usaha atau bisnis dalam mendapatkan laba dari penjualan dan kegiatan usahanya maka perlu menggunakan rasio profitabilitas. Jenis rasio profitabilitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Gross profit margin*. Rasio profitabilitas ini juga disebut margin laba kotor yang digunakan untuk menilai persentase laba kotor terhadap pendapatan yang diperoleh dari penjualan. Rumus untuk menghitung margin laba kotor adalah :

$$\text{Profitabilitas} = \frac{\text{laba usaha}}{\text{penjualan}} \times 100\%$$

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Hasil Penelitian**

##### **4.1.1 Sejarah Legian Resto**

Legian Resto merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang jasa pelayanan makanan di kota Jember. Legian Resto berdiri sejak tahun 2011 dan merupakan usaha perorangan. Pendiri sekaligus pemilik Legian Resto adalah Liwan Suryanto dan Indra Yulianto. Awal mulanya Liwan Suryanto dan Indra Yulianto adalah teman baik saat menempuh Pendidikan di salah satu perguruan tinggi di Yogyakarta. Mereka memiliki rencana untuk membuka usaha bersama setelah menyelesaikan pendidikan di perguruan tinggi. Bentuk usaha yang ingin didirikan ialah restoran yang merupakan usaha dibidang jasa makanan. Semasa kuliah mereka membicarakan tentang usaha yang ingin dibuat dengan cara membicarakan berbagai faktor yang harus dipertimbangkan sebelum memulai membuka usaha. Faktor yang dipertimbangkan mulai dari modal awal usaha, penentuan lokasi usaha, pemasok bahan baku, sumber daya manusia, target pasar, perizinan usaha, dan promosi. Setelah selesai menempuh Pendidikan di perguruan tinggi mereka langsung merealisasikan usaha yang sudah mereka rencanakan. Mereka memutuskan membuka usaha di Kabupaten Jember dikarenakan Kabupaten Jember merupakan kampung halaman keduanya. Usaha jasa makanan yang mereka rencanakan direalisasikan dengan nama Legian Resto. Usaha tersebut direalisasikan dengan menyewa ruko bangunan berjarak 6 km dari pusat kota Jember.

Lokasi Legian Resto adalah di Jl. Gajah Mada No.234, Kelurahan Kaliwates, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, Jawa Timur, 68131. Waktu kegiatan operasional Legian Resto adalah setiap hari dari pukul 12.00 WIB sampai dengan pukul 21.00 WIB.

Legian resto mempunyai berbagai menu makanan dan minuman yang ditawarkan pada konsumen. Total menu makanan di legian resto adalah delapan

puluh tiga menu dan jumlah menu minuman adalah enam puluh tujuh menu. Namun, menu utama yang dijual adalah menu seafood.

#### **4.1.2 Sumber Daya Manusia Legian Resto (*Job Desk*, SDM)**

Sumber daya manusia (SDM) pada Legian Resto berjumlah tiga puluh enam orang. Namun, pada tahun 2020 saat ada pandemi COVID-19 pemilik memutuskan untuk mengurangi karyawan guna mengurangi pengeluaran biaya tetap pada Legian Resto. Jumlah karyawan saat ini pada Legian Resto adalah dua belas orang dengan rincian sebagai berikut :

- |  |         |
|--|---------|
| 1) Supervisor                          | 1 orang |
| 2) Koki ( <i>Chef</i> )                | 3 orang |
| 3) Asisten Koki ( <i>Cook Helper</i> ) | 1 orang |
| 4) <i>Food Checker</i>                 | 2 orang |
| 5) Bartender                           | 1 orang |
| 6) Pelayan ( <i>Waiter/Waitress</i> )  | 3 orang |
| 7) Kasir                               | 1 orang |

Masing-masing bagian memiliki tugas dan tanggung jawab yang berbeda. Berikut adalah tanggung jawab dan tugas dari masing-masing bagian pada Legian Resto :

##### 1) Supervisor

- a. Bertanggung jawab dalam melakukan pengawasan kegiatan operasional resto.
- b. Memberikan pengarahan sebelum membuka resto kepada karyawan.
- c. Bertugas memeriksa persediaan bahan baku makanan dan minuman.
- d. Melakukan penanganan jika ada keluhan dari tamu atau pelanggan.
- e. Mengambil suatu keputusan saat terjadi masalah pada resto.
- f. Mewakili pihak resto pada acara yang berhubungan dengan kegiatan pemasaran resto.

##### 2) Koki (*Chef*)

- a. Membuat pesanan konsumen sesuai dengan standar resep resto.
- b. Mempunyai tanggung jawab dalam menjaga kualitas bahan baku makanan.

- c. Memberikan masukan pada supervisor atau pemilik dalam penentuan harga jual makanan.
- d. Bertugas menyiapkan sajian menu dengan ketepatan waktu.
- e. Bertanggung jawab atas peralatan masak yang digunakan saat membuat pesanan baik makanan/ minuman.
- f. Menjaga kebersihan area dapur yang digunakan dalam penyajian makanan.

3) Asisten koki (*cook helper*)

- a. Mempersiapkan semua alat masak yang akan digunakan oleh koki untuk membuat pesanan konsumen.
- b. Menyiapkan bahan baku makanan untuk diolah oleh koki, seperti mencuci bersih semua bahan baku dan memotong bahan baku untuk siap dimasak.
- c. Membantu koki saat proses memasak menu makanan yang dipesan konsumen.
- d. Mempunyai tanggung jawab membersihkan serta meletakkan kembali semua alat masak pada tempat penyimpanan semula setelah selesai digunakan

4) *Food checker*

- a. Memeriksa hasil olahan makanan pesanan konsumen sebelum disajikan.
- b. Berwenang memberikan saran pada koki jika dirasa makanan yang telah selesai diolah tidak sesuai dengan standar resep resto
- c. Memeriksa kualitas makanan sesuai standar resep resto.
- d. Memeriksa porsi makanan sesuai standar resep resto.
- e. Memeriksa tampilan makanan sebelum disajikan pada konsumen.

5) Bartender

- a. Menyiapkan minuman yang dipesan oleh konsumen sesuai dengan standar resep resto.
- b. Menyiapkan alat-alat yang akan digunakan dalam penyajian minuman.
- c. Mempunyai tanggung jawab untuk membersihkan area bar.



- d. Bertanggung jawab atas kualitas bahan baku minuman.
- e. Dapat memberikan saran kepada supervisor resto dalam menentukan harga jual minuman.

6) Pelayan (*Waiter/Waitress*)

- a. Memastikan kebersihan resto, kebersihan meja dan kursi sebelum resto dibuka.
- b. Memberikan buku menu resto saat ada konsumen yang datang.
- c. Menyajikan menu makanan dan minuman sesuai dengan pesanan konsumen.
- d. Membereskan alat-alat makan dan membersihkan meja saat konsumen telah selesai makan dan minum.

7) Kasir

- a. Bertanggung jawab atas kebersihan area kasir.
- b. Memastikan mesin kasir dan alat cetak (*printer*) dapat berfungsi dengan baik sebelum digunakan.
- c. Menyiapkan uang modal kasir untuk alat tukar transaksi dengan konsumen.
- d. Mencatat dengan benar dan cermat pesanan dan total harga yang dipesan oleh konsumen.

#### **4.1.3 Kegiatan Operasional Legian Resto Jember**

Waktu kegiatan operasional Legian Resto adalah setiap hari dari pukul 12.00 WIB sampai dengan pukul 21.00 WIB. Menu yang disajikan pada Legian Resto cukup beragam, mulai dari menu makanan berbahan dasar *seafood* sampai dengan makanan berbahan dasar lauk pauk lain seperti, ayam, iga sapi, mie, tahu, telur dan tempe serta ada juga menu berbahan dasar sayuran seperti sup, capcay, cah kangkung, dan cah tauge. Karena cukup beragamnya menu makanan yang disajikan, total keseluruhan menu makanan yang ada di Resto Legian adalah delapan puluh tiga menu. Tidak hanya menu makanannya saja yang cukup beragam, menu minuman di Legian Resto juga cukup beragam. Mulai dari berbagai jus buah, mojito, es buah, es kelapa muda, kopi, teh, dan berbagai minuman segar lainnya ada di Legian Resto. Banyaknya menu minuman yang di

Legian Resto adalah enam puluh tujuh menu. Jika ditotal dari jumlah menu makanan dan menu minuman maka ada seratus lima puluh menu yang ada di Legian Resto. Karena banyaknya menu yang disajikan maka banyak pula bahan baku yang diperlukan untuk diolah menjadi makanan dan minuman yang tertera di menu. Pembelian semua bahan baku makanan dan minuman tidak didasarkan oleh waktu seperti bulanan, mingguan, dan harian. Akan tetapi pembelian bahan baku disesuaikan dengan persediaan yang ada. Seperti bahan baku *seafood*, pembelian dilakukan saat pihak Resto merasa bahwa persediaan sudah menipis, persediaan bahan baku dikatakan menipis saat bahan baku tersedia hanya dua puluh item saja. Bahan baku *seafood* diperoleh dari pembelian pada produsen langganan Legian Resto yang berada di daerah Puger. Selain bahan baku *seafood*, pembelian bahan baku lain biasanya dilakukan setiap hari. Seperti bahan baku sayuran, lauk pauk, dan bumbu serta rempah yang menjadi bahan pelengkap makanan. Pembelian bahan baku setiap hari dilakukan agar dapat mengurangi adanya bahan baku sisa yang ditakutkan menjadikan bahan baku tersebut tidak lagi *fresh*. Selain itu, jika banyak bahan baku sisa yang berkemungkinan bisa busuk, pengeluaran biaya bahan baku akan menjadi tidak efektif. Pengeluaran biaya yang tidak efektif akan berpengaruh pada total biaya yang dikeluarkan. Dimana total biaya yang tinggi akan memengaruhi perolehan laba. Penyajian menu makanan dan minuman pada Legian Resto didasarkan pada standar resep Resto. Standar resep ditetapkan oleh pendiri dan pemilik Resto. Penjualan produk Legian Resto dilakukan dengan penjualan langsung pada Resto dan juga penjualan online melalui aplikasi Gojek.

## **4.2 Analisa Data Penelitian**

### **4.2.1 Biaya Variabel dan Biaya Tetap Legian Resto Jember**

Setiap bisnis dalam menawarkan produk/jasa perlu mengetahui dan memperhitungkan biaya apa saja yang dikeluarkan dalam proses pengadaan produk/jasa. Pada bisnis kuliner seperti resto yang menawarkan lebih dari satu produk, tentunya banyak biaya yang dikeluarkan untuk pembelian bahan baku. Selain biaya pembelian bahan baku, dalam biaya produksi terdapat biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead. Selain biaya produksi ada juga biaya

operasional yang terdiri dari biaya pemasaran serta biaya administrasi dan umum. Pihak yang berwenang dalam penentuan harga jual makanan maupun minuman Legian Resto Jember adalah pemilik. Namun tidak hanya pemilik, koki dan bartender juga dapat memberikan saran atau masukan untuk penentuan harga jual dikarenakan mereka mengetahui bahan dan biaya apa saja yang dikeluarkan untuk pengolahan menu makanan dan minuman. Pada proses awal pemilik meminta data kepada bagian keuangan atau kasir mengenai jumlah biaya bahan baku yang dibeli untuk proses produksi. Kemudian, pemilik memperkirakan biaya produksi untuk bahan baku serta biaya operasional, lalu setelah itu menentukan laba yang diinginkan pada menu makanan dan minuman. Harga jual ditetapkan dengan cara menjumlah biaya produksi dan operasional kemudian hasil penjumlahannya ditambahkan dengan laba yang diinginkan.

Dalam penelitian ini, peneliti memperhitungkan penetapan harga jual Legian Resto Jember dengan metode *cost plus pricing* karena proses penetapan harga jual menurut pemilik serupa dengan metode ini. Metode *cost plus pricing* yaitu penetapan harga jual dengan menambah margin (keuntungan) yang digunakan pada biaya-biaya yang telah dibebankan pada barang/jasa.

Rumus perhitungan harga jual dengan metode *cost plus pricing* adalah :

Total biaya = Biaya Variabel + Biaya Tetap

Profit margin = Total biaya x (...% laba)

Harga jual = Total biaya + Profit margin

Tabel 4.1

Biaya Variabel Legian Resto Jember  
Periode Oktober - Desember 2021

Jenis Biaya Variabel	Total Biaya
Biaya bahan baku makanan	Rp 45.860.000
Biaya bahan baku minuman	Rp 17.685.000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 69.255.000
Biaya overhead	Rp 3.133.500
<b>TOTAL BIAYA VARIABEL</b>	<b>Rp 135.933.500</b>

Sumber: Data Legian Resto Jember Periode Oktober-Desember 2021

Tabel 2.1 menunjukkan data total biaya variabel yang dikeluarkan oleh Legian Resto Jember pada periode Oktober sampai dengan Desember 2021 sebesar Rp135.933.500 dengan rincian biaya bahan baku makanan sebesar Rp45.860.000 biaya bahan baku minuman sebesar Rp17.685.000 biaya tenaga kerja langsung sebesar Rp69.255.000 dan biaya overhead sebesar Rp3.133.500.

Tabel 4.2  
Biaya Tetap Legian Resto Jember  
Periode Oktober - Desember 2021

Jenis Biaya Tetap	Total Biaya
Biaya sewa	Rp 7.500.000
Biaya penyusutan aktiva tetap	Rp 3.951.250
Biaya listrik dan telepon	Rp 2.205.000
Biaya penyusutan peralatan masak	Rp 1.446.000
<b>TOTAL BIAYA TETAP</b>	<b>Rp 15.102,250</b>

Sumber: Data Legian Resto Jember Periode Oktober-Desember 2021

Tabel 4.2 menunjukkan data jumlah biaya tetap yang dikeluarkan Legian Resto selama periode Oktober sampai dengan Desember 2021 sebesar Rp15.102.250 dengan rincian biaya sewa gedung sebesar Rp7.500.000 biaya penyusutan peralatan resto sebesar Rp3.951.250 biaya listrik dan telepon sebesar Rp2.205.000 dan biaya penyusutan peralatan masak sebesar Rp1.446.000.

Setelah mengetahui jumlah biaya produksi dan biaya operasional Legian Resto Jember dalam periode Oktober sampai dengan Desember 2021, untuk menghitung harga jual perlu mengetahui persentase laba usaha yang diharapkan oleh Legian Resto pada jumlah biaya yang dikeluarkan. Pak Hendra selaku supervisor Legian Resto Jember mengatakan laba usaha yang diinginkan adalah sebesar 30% dari total penjualan pada periode tertentu. Untuk menghitung harga jual maka perhitungannya sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Total Biaya} &= \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap} \\
 &= \text{Rp135.933.500} + \text{Rp15.102.250} \\
 &= \text{Rp151.035.750 per 3 bulan} \\
 \text{Profit margin} &= \text{Total Biaya} \times (\dots\% \text{ laba}) \\
 &= \text{Rp151.035.750} \times 30\% \\
 &= \text{Rp45.310.725 per 3 bulan}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Harga jual} &= \text{Total Biaya} + \text{Profit Margin} \\
 &= \text{Rp}151.035.750 + \text{Rp}45.310.725 \\
 &= \text{Rp}196.346.475 \text{ per 3 bulan}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis di atas, maka total penjualan yang diharapkan Legian Resto Jember setiap tiga bulan adalah sebesar Rp196.346.475. Jika Legian Resto Jember tidak mencapai total penjualan di atas, maka akan mengurangi laba usaha yang diharapkan dan mungkin dapat mengalami kerugian. Harga jual per unit atau per porsi dapat dihitung dengan cara menentukan harga pokok produksi dengan rumus total biaya dibagi dengan jumlah menu yang terjual. Setelah itu menambahkan biaya bersama. Persentase biaya bersama antara menu makanan dan minuman ditentukan oleh pemilik Legian Resto Jember.

#### 4.2.2 Harga Pokok Produksi & Harga Jual Produk Makanan

Penentuan harga jual makanan dapat dihitung dengan metode biaya bersama. Metode biaya bersama adalah metode dimana perusahaan membagi pembebanan biaya tenaga kerja langsung dan overhead pabrik serta total biaya operasional pada menu makanan dan minuman yang dijual. Legian Resto membagi biaya bersama dengan persentase 72% untuk makanan dan sisanya untuk minuman. Perhitungan biaya bersama untuk tenaga kerja langsung adalah  $72\% \times \text{Rp}69.255.000 = \text{Rp}49.863.600$ . Sedangkan untuk biaya bersama overhead adalah  $72\% \times \text{Rp}3.133.500 = \text{Rp}2.256.120$ . Perhitungan biaya bersama biaya tetap adalah  $72\% \times \text{Rp}15.102.250 = \text{Rp}10.873.620$ .

Berdasarkan data dan perhitungan di atas, maka jumlah biaya makanan dapat dilihat dalam tabel 4.3 berikut :

Tabel 4.3  
Biaya Menu Makanan Legian Resto Jember  
Periode Oktober - Desember 2021

Jenis Biaya	Total
Biaya Bahan Baku	Rp 45.860.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 49.863.600
Biaya Overhead	Rp 2.256.120
Biaya Tetap	Rp 10.873.620
<b>TOTAL BIAYA</b>	<b>Rp 108.853.640</b>

Sumber: Data Legian Resto Jember Periode Oktober - Desember 2021

Berdasarkan data di atas maka dapat di analisis harga pokok produksi dan harga jual per porsi untuk menu makanan di Legian Resto Jember, yaitu sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Harga pokok produksi makanan} &= \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Jumlah porsi}} \\ &= \frac{\text{Rp}108.853.640}{2618} = \text{Rp } 41.580 \text{ per porsi} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual makanan} &= \text{Harga pokok produk} + (35\% \times \text{harga pokok produksi}) \\ &= \text{Rp}41.580 + (35\% \times \text{Rp}41.580) \\ &= \text{Rp}56.133 \text{ per porsi} \end{aligned}$$

Hasil analisis harga pokok produksi menunjukkan nilai yang tinggi ditambah dengan laba yang diharapkan untuk menu makanan adalah 35%. Harga jual makanan per porsi sebesar Rp56.133 sedangkan realisasi rata-rata harga makanan per porsi pada Legian Resto Jember sebesar Rp60.112. Dengan demikian penetapan harga jual rata-rata sesungguhnya 145% lebih dari harga pokok yang hanya mencapai Rp 41.580 per porsi.

#### **4.2.3 Biaya Produksi & Harga Jual Produk Minuman**

Seperti menu makanan, menu minuman di Legian Resto Jember juga ditetapkan harga jual berdasarkan metode biaya bersama. Sama seperti menu makanan, menu minuman juga dikenai metode biaya bersama. Metode biaya bersama adalah metode dimana perusahaan membagi pembebanan biaya tenaga kerja langsung dan overhead pabrik serta total biaya operasional pada menu makanan dan minuman yang dijual. Legian Resto membagi biaya bersama dengan persentase 28% untuk minuman. Perhitungan biaya bersama untuk tenaga kerja langsung adalah  $28\% \times \text{Rp}69.255.000 = \text{Rp}19.391.400$ . Sedangkan untuk biaya bersama overhead adalah  $28\% \times \text{Rp}3.133.500 = \text{Rp}877.380$ . Perhitungan biaya bersama biaya tetap adalah  $28\% \times \text{Rp}15.102.250 = \text{Rp}4.228.630$ . Berdasarkan data tersebut, maka jumlah biaya makanan dapat dilihat dalam tabel 4.4 berikut :

Tabel 4.4  
Biaya Menu Minuman Legian Resto Jember  
Periode Oktober - Desember 2021

<b>Jenis Biaya</b>	<b>Total</b>
Biaya Bahan Baku	Rp 17.685.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 19.391.400
Biaya Overhead	Rp 877.380
Biaya Operasional	Rp 4.228.630
<b>TOTAL BIAYA</b>	<b>Rp 42.182.410</b>

Sumber: Data diolah dari Legian Resto Jember Periode Oktober-Desember 2021

Berdasarkan data di atas maka dapat di analisis harga pokok produksi dan harga jual per porsi untuk menu minuman di Legian Resto Jember, yaitu sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Harga pokok produksi minuman} &= \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Jumlah porsi}} \\ &= \frac{\text{Rp}42.182.410}{3584} = \text{Rp}11.769 \text{ per porsi} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual makanan} &= \text{Harga pokok produk} + (25\% \times \text{harga pokok produksi}) \\ &= \text{Rp}11.769 + (25\% \times \text{Rp}11.769) \\ &= \text{Rp}14.711 \text{ per porsi} \end{aligned}$$

Hasil analisis harga pokok produksi menunjukkan nilai yang tinggi ditambah dengan laba yang diharapkan untuk menu makanan adalah 25%. Harga jual makanan per porsi sebesar Rp14.711 sedangkan realisasi harga makanan di Legian Resto Jember cukup variatif dengan rata-rata harga Rp13.457 per gelas. Dengan demikian terdapat kenaikan harga sekitar 115% dari harga pokok.

#### 4.2.4 Pendapatan Legian Resto

Sumber pendapatan satu-satunya pada bisnis kuliner seperti resto adalah pendapatan yang berasal dari penjualan produk makanan dan minuman. Besar kecilnya pendapatan dari penjualan produk disebabkan oleh banyak sedikitnya konsumen yang membeli produk. Pendapatan yang diperoleh Legian Resto Jember dalam periode Oktober - Desember 2021 berdasarkan penentuan harga jual dengan metode *cost plus pricing* adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan menu makanan} &= 2618 \times \text{Rp}56.133 \\ &= \text{Rp}146.956.194 \end{aligned}$$

Pendapatan menu minuman	= 3584 x Rp14.711
	= Rp52.724.224
Total pendapatan	= Rp146.956.194 + Rp52.724.224
	= Rp199.680.418

#### 4.2.5 Perolehan Laba Legian Resto

Laba didapatkan dari selisih antara pendapatan dan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan. Selisih antara pendapatan dan biaya produksi disebut sebagai laba kotor (*gross profit*). Selisih antara laba bersih sebelum pajak dan biaya pajak disebut laba bersih sesudah pajak (EAT). Perhitungan laba Legian Resto Jember pada periode Oktober - Desember 2021 adalah sebagai berikut :

Tabel 4.5

Laba Rugi Legian Resto Jember berdasarkan Metode Penetapan Harga Jual  
Periode Oktober - Desember 2021

<b>Total Penjualan</b>		Rp 199.680.418
<b>Harga Pokok Penjualan</b>		
Biaya bahan baku makanan	Rp 45.860.000	
Biaya bahan baku minuman	Rp 17.685.000	
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 69.255.000	
Biaya overhead	Rp 3.133.500	
<b>Total Harga Pokok Penjualan</b>		Rp 135.933.500
<b>Laba Kotor</b>		Rp 63.746.918
<b>Biaya Tetap</b>		
biaya sewa	Rp 7.500.000	
biaya penyusutan aktiva tetap	Rp 3.951.250	
biaya listrik dan telepon	Rp 2.205.000	
biaya penyusutan peralatan masak	Rp 1.446.000	
<b>Total Biaya Tetap</b>		Rp 15.102.250
<b>Laba Bersih Sebelum Pajak</b>		Rp 48.644.668
Pajak Restoran		Rp 19.968.042
<b>Laba Bersih Sesudah Pajak</b>		<b>Rp 28.676.626</b>

Sumber: Data diolah dari Legian Resto Jember Periode Oktober-Desember 2021



Perhitungan perolehan laba di atas berdasarkan harga pokok produk makanan dan minuman dengan metode yang digunakan perusahaan yaitu metode *cost plus pricing*. Hasil perhitungan laba selama periode Oktober -Desember 2021 adalah laba kotor sebesar Rp63.476.918. Laba bersih sebelum bunga dan pajak (EBIT) sebesar Rp48.644.668 didapat dari hasil laba kotor dikurangi total biaya tetap. Untuk laba bersih sebelum pajak (EBT), karena tidak ada pembebanan bunga maka EBIT = EBT sebesar Rp48.644.668. Laba bersih setelah pajak (EAT) sebesar Rp28.676.626 hasil dari penambahan pajak restoran sebesar 10% pada Legian Resto Jember.

Untuk membandingkan laba yang diperoleh Legian Resto Jember berdasarkan harga jual yang ditetapkan perusahaan dan dengan metode penetapan harga *cost plus pricing*, maka berikut disajikan data perhitungan laba rugi Legian Resto Jember berdasarkan rincian pendapatan :

Tabel 4.6

Laba Rugi Legian Resto Jember berdasarkan Rincian Pendapatan  
Periode Oktober - Desember 2021

<b>Total Penjualan</b>		Rp 330.335.975
<b>Harga Pokok Penjualan</b>		
Biaya bahan baku makanan	Rp 45.860.000	
Biaya bahan baku minuman	Rp 17.685.000	
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 69.255.000	
Biaya overhead	Rp 3.133.500	
<b>Total Harga Pokok Penjualan</b>		Rp 135.933.500
<b>Laba Kotor</b>		Rp 194.402.475
<b>Biaya Tetap</b>		
biaya sewa	Rp 7.500.000	
biaya penyusutan aktiva tetap	Rp 3.951.250	
biaya listrik dan telepon	Rp 2,205,000	
biaya penyusutan peralatan masak	Rp 1.446.000	
<b>Total Biaya Tetap</b>		Rp 15.102.250
<b>Laba Bersih Sebelum Pajak</b>		Rp 179.300.225
Pajak		Rp 33.033.598
<b>Laba Bersih Sesudah Pajak</b>		Rp 146.266.628

Sumber: Data diolah dari Legian Resto Jember Periode Oktober-Desember 2021

Berdasarkan data yang diperoleh di atas, maka dapat dianalisis dengan menggunakan pendekatan rasio profitabilitas sebagai berikut :

$$\text{Profitabilitas} = \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Profitabilitas 1} = \frac{\text{Rp194.402.475}}{\text{Rp330.335.975}} \times 100\%$$

$$= 58,84\%$$

Hasil analisis profitabilitas pertama berdasarkan data rincian pendapatan, maka diperoleh rasio profitabilitas sebesar 58,84% per 3 bulan, artinya bahwa setiap penjualan Rp 100,- mampu memberikan laba usaha sebesar Rp 58,84 per porsi.

Sedangkan hasil analisis profitabilitas ke dua dengan menggunakan data harga pokok produk yang diperhitungkan, maka dapat dihitung, sebagai berikut :

$$\text{Profitabilitas} = \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Profitabilitas 1} = \frac{\text{Rp63.746.918}}{\text{Rp199.680.418}} \times 100\%$$

$$= 31,92\%$$

Berdasarkan data harga pokok produk yang dipakai sebagai dasar perhitungan laba usaha, maka di peroleh sebesar 31,92%, artinya bahwa setiap penjualan Rp 100,- mampu memberikan laba usaha sebesar Rp 31,92 per porsi.

### **4.3 Pembahasan**

#### **4.3.1 Penetapan Harga Jual pada Resto Legian Jember**

Berdasarkan hasil analisis data mengenai penetapan harga jual pada Legian Resto Jember, didapatkan hasil penetapan harga jual yang diterapkan oleh pemilik adalah metode berbasis biaya. Dimana metode berbasis biaya ini didasarkan pada jumlah pembelian bahan baku secara keseluruhan dan perhitungan biaya produksi lain seperti biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead, serta biaya operasional ditambahkan dengan laba yang diinginkan. Peneliti melakukan analisis dengan metode yang dianggap serupa dengan metode yang digunakan pemilik, yaitu metode penetapan harga jual *cost plus pricing*. Dengan metode ini ditemukan hasil harga jual makanan per porsi sebesar Rp56.133 dan harga jual

minuman per gelas sebesar Rp14.711. Hasil tersebut tidak relevan dengan harga jual yang ada pada Legian Resto Jember, dimana harga menu makanan yang sebenarnya berkisar antara Rp3.019 sampai dengan Rp432.169, harga minuman yang sebenarnya berkisar antara Rp3.019 sampai dengan Rp19.069. Adanya perbedaan harga jual ini dikarenakan pada metode penetapan harga hanya ditemukan hasil satu harga saja, sedangkan harga menu makanan dan minuman yang dijual bervariasi.

#### **4.3.2 Pengaruh Penetapan Harga Jual terhadap peningkatan Laba pada Resto Legian Jember**

Harga jual suatu produk maupun jasa sangat berpengaruh pada tingkat laba yang didapatkan oleh perusahaan. Hal ini dikarenakan harga merupakan salah satu pertimbangan konsumen dalam pengambilan keputusan. Tidak jarang konsumen memilih harga jual yang lebih rendah dengan produk serupa. Maka perusahaan perlu menggunakan metode penetapan harga jual yang tepat. Pada Legian Resto penetapan harga jual dilakukan dengan metode berbasis biaya dimana didapatkan hasil harga jual makanan sebesar Rp56.133 per porsi pada semua menu dan harga jual minuman sebesar Rp14.711 per porsi pada setiap menu. Perolehan laba bersih berdasarkan harga jual tersebut dapat dilihat pada tabel 4.5 dimana laba bersih setelah pajak yang didapat sebesar Rp28.676.626. Sedangkan dengan memperhitungkan biaya bahan baku per porsi pada setiap menu dan memperhitungkan pendapatan berdasarkan harga jual sebenarnya maka diperoleh laba bersih setelah pajak sebesar Rp146.266.628 yang dapat dilihat pada tabel 4.6. Perbedaan perolehan laba ini dikarenakan dengan menggunakan metode penetapan harga jual, harga jual yang didapat hanya satu harga saja. Hal ini tentu tidak relevan dengan menu yang disajikan oleh Legian Resto Jember yang bervariasi dengan harga bahan baku yang bervariasi pula, yang seharusnya harga jual yang ditetapkan sesuai dengan biaya bahan baku yang dipakai pada setiap porsi makanan dan minuman setiap menu. Maka dari itu perlu memperhitungkan secara rinci biaya bahan baku yang digunakan pada setiap menu agar terdapat perbedaan harga jual pada menu yang ditawarkan Legian Resto Jember.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari hasil penelitian, baik hasil dari kajian data, hasil analisis data, dan pembahasan maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil dari metode penetapan harga makanan adalah harga jual per porsi makanan adalah Rp 56.133 sedangkan realisasi harga makanan rata-rata di Legian Resto Jember sebesar Rp60.112. harga jual sesungguhnya 145% dari harga pokok.
2. Harga jual menu minuman per porsi berdasarkan metode yang digunakan adalah sebesar Rp 14.711 sedangkan realisasi harga rata-rata pada Legian Resto Jember sebesar Rp13.457. harga jual sesungguhnya 115% dari harga pokok.
3. Rasio profitabilitas berdasarkan rincian pendapatan sebesar 58,84% per tiga bulan, artinya tiap penjualan Rp100,- mampu memberikan laba usaha sebesar Rp58,84 per unit.
4. Rasio profitabilitas berdasarkan rincian pendapatan sebesar 31,92% per tiga bulan, artinya tiap penjualan Rp100,- mampu memberikan laba usaha sebesar Rp31,94 per unit.

#### **5.2 Saran**

Dengan hasil kesimpulan di atas maka penulis memberikan masukan pada Legian Resto Jember untuk memperhitungkan biaya bahan baku per sajian menu agar terlihat biaya bahan baku yang sebenarnya pada setiap menu. Hasil perincian biaya ini akan relevan dengan menu dan harga jual yang variatif. Dengan perincian harga bahan baku juga dapat meningkatkan laba. Tetapi perlu diperhitungkan tiap periode tertentu karena harga bahan baku fluktuatif.

## DAFTAR PUSTAKA

### **Buku :**

- Adisasmita, Raharja (2010). *Pembangunan Kawasan dan Tata Ruang*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Carter, K. William. (2009). *Akuntansi Biaya, Buku I, Edisi Keempat Belas*. Jakarta: Salemba Empat.
- Darmawan, D. (2012). *Pendidikan Teknologi Informasi dan Komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Dunia, Wasilah Abdullah. (2012). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Greuning, et.al. (2013). *Internasional Financial Reporting Standards, edisi 3*. Jakarta: Salemba Empat.
- Halim, Abdul. (2010). *Dasar-dasar Akuntansi Biaya, Edisi 4*. Yogyakarta: BPFE.
- Hery. (2017). *Analisis Laporan Keuangan (Integrated and Comprehensive edition)*. Jakarta: Grasindo.
- Kartikahadi, dkk. (2012). *Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK berbasis IFRS*. Jakarta: Salemba.
- Kasmir. (2016). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kotler, Philip. (2012). *Manajemen Pemasaran, Jilid I, Edisi Indonesia*. Jakarta: PT. Prenhallindo.
- Martani, dkk. (2016). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK, Buku 2*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nafarin, M. (2009). *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nurlela, Bastian Bustomi. (2013). *Akuntansi Biaya, Edisi 4*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Rudianto. (2013). *Akuntansi Manajemen Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta: Erlangga.
- Siregar, dkk. (2013). *Akuntansi Biaya, Edisi Kedua*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. (2012). *Memahami Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.

Sujarweni, V. Wiratma. (2017). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Sunyoto, Danang. (2013). *Metodologi Penelitian Akuntansi*. Bandung: PT. Refika Aditama Anggota Ikapi.

**Jurnal :**

Laelisleni, Dian Rini Beutari. (2017). Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Perencanaan Laba Pada Home Industri Tempe Setia Budi Medan. *Jurnal Bisnis Administrasi*. Vol 6(17) : 52-60.  
<https://www.coursehero.com/file/95796258/99-213-1-SMpdf/>

Salim, I Ketut Patra. (2014). Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Meningkatkan Laba Pada Rumah Makan Ulu Bete Laut di Masamba Kabupaten Luwu Utara . *Jurnal Ekonomi Pembangunan*. Vol 1 (14) : 17 - 27.  
<https://journal.stiem.ac.id/index.php/jurep/article/view/110>

Sulpa, Nadyah. (2014). Proses Penentuan Harga Jual Pada Rumah Makan Citra Minang Di Makassar.

Wauran, Desliane. (2016). Analisis Penentuan Harga Pokok Produk dan Penerapan Cost Plus Pricing Method Dalam Rangka Penetapan Harga Jual pada Rumah Soto Rusuk Ko' Petrus Cabang Megamas .*Jurnal EMBA*. Vol 4 (16): 652 - 661.  
<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/13145>

Wulansari, Ratna. (2012). Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Dengan Menggunakan Activity Based Costing System (Studi Kasus Pada Perusahaan Edytex Jaya Pekalongan).

Yulinda. (2019). Analisis Penentuan Harga Jual Produk Dalam Upaya Peningkatan Perolehan Laba Bersih Pada PT. Mestika Mandiri Medan .

## **LAMPIRAN**

### **Lampiran 1. Pedoman Wawancara**

#### **1. Gambaran Umum Perusahaan**

- 1.1 Sejarah Legian Resto Jember
- 1.2 Sumber Daya Manusia Legian Resto Jember
- 1.3 Kegiatan Operasional Legian Resto Jember

#### **2. Deskripsi Permasalahan**

- 2.1 Penetapan Harga Jual Produk pada Legian Resto Jember
- 2.2 Perolehan Laba Legian Resto Jember
- 2.3 Cara Peningkatan Laba pada Legian Resto Jember

#### **3. Penarikan Kesimpulan**

## Lampiran 2. Hasil Wawancara

Hari / Tanggal	: Rabu / 10 November 2021
Informan 1	: Bapak Hendra
Jabatan	: Supervisor Legian Jember

No.	Petanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana sejarah berdirinya Legian Resto Jember?	Legian Resto Jember berdiri sejak tahun 2006. Resto ini adalah milik perorangan. Nama pendiri sekaligus pemiliknya Legian Resto adalah Liwan Suryanto dan Indra Yulianto. Cerita awal mulanya Liwan Suryanto dan Indra Yulianto adalah teman baik kuliah di Yogyakarta. Mereka berdua memang telah memiliki rencana untuk membuka usaha bersama setelah menyelesaikan pendidikan di perguruan tinggi. Bentuk usaha yang ingin didirikan ialah usaha kuliner restoran. Alasan kenapa memilih bentuk usaha kuliner mungkin karena mereka memiliki pengetahuan lebih mengenai usaha itu. Setelah selesai menempuh Pendidikan di perguruan tinggi mereka langsung merealisasikan usaha yang sudah mereka rencanakan. Mereka memutuskan membuka usaha di kota Jember dikarenakan kota Jember merupakan kampung halaman



No.	Pertanyaan	Jawaban
		keduanya. Usaha jasa makanan yang mereka rencanakan direalisasikan dengan nama Legian Resto. Asal usul nama Legian hanya mereka yang tahu. Usaha tersebut direalisasikan di ruko bangunan berjarak 6 km dari pusat kota Jember.
2.	Ada berapa Sumber Daya Manusia yang ada pada Legian Resto Jember?	Sebenarnya jumlah karyawan Legian Resto Jember adalah 36 orang, namun pada tahun 2020 karena ada pandemic COVID-19, pemilik memutuskan melakukan pemangkasan karyawan dengan tujuan untuk mengurangi pengeluaran. Sehingga saat ini jumlah karyawan di Resto Legian Jember hanya tersisa 13 orang saja yang terdiri dari Supervisor, Koki, Asisten koki, Bartender, <i>Food checker</i> , dan kasir.
3.	Bagaimana kegiatan Operasional Legian Resto Jember dan berapa jumlah menu yang dijual?	Waktu kegiatan operasional Legian Resto adalah setiap hari dari pukul 12.00 WIB sampai dengan pukul 21.00 WIB. Menu yang disajikan pada Legian Resto cukup beragam, mulai dari menu makanan berbahan dasar <i>seafood</i> sampai dengan makanan berbahan dasar lauk pauk lain seperti, ayam, iga sapi, mie, tahu, telur dan tempe serta ada juga menu berbahan

No.	Pertanyaan	Jawaban
		<p>dasar sayuran seperti sup, capcay, cah kangkung, dan cah tauge. Karena cukup beragamnya menu makanan yang disajikan, total keseluruhan menu makanan yang ada di Resto Legian adalah delapan puluh tiga menu. Tidak hanya menu makanannya saja yang cukup beragam, menu minuman di Legian Resto juga cukup beragam. Mulai dari berbagai jus buah, mojito, es buah, es kelapa muda, kopi, teh, dan berbagai minuman segar lainnya ada di Legian Resto. Banyaknya menu minuman yang di Legian Resto adalah enam puluh tujuh menu. Jika ditotal dari jumlah menu makanan dan menu minuman maka ada seratus lima puluh menu yang ada di Legian Resto.</p>
4.	<p>Dari semua menu makanan dan minuman yang ada di Resto Legian Jember, menu apa yang sering dipesan oleh konsumen?</p>	<p>Menu makanan yang sering dipesan oleh konsumen antara lain menu seafood seperti ikan kerapu, ikan kakap, lobster dan kepiting. Serta makanan lain seperti gurami, ayam, iga dan aneka sayuran seperti capcay, buncis, taoge, dan terong. Sedangkan, untuk menu minuman yang sering dipesan oleh konsumen adalah es buah, es campur, teh hangat maupun</p>

No.	Pertanyaan	Jawaban
		dingin, dan es buah longan.
5.	Apakah Resto Legian Jember melakukan penjualan secara online?	Iya, Resto Legian Jember melakukan penjualan secara online melalui aplikasi Gojek. Untuk harga yang tertera di aplikasi Gojek berbeda dengan harga jual yang ada di resto. Harga yang tertera di aplikasi adalah hasil dari harga jual + 20% (harga jual)
6.	Bagaimana penetapan harga jual pada menu yang dijual?	Pihak yang berwenang menetapkan harga adalah pemilik resto. Keputusan ini biasanya dikoordinasikan oleh koki dan bartender yang mengolah produk. Penetapan harga ini didasarkan pada biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan mulai dari produksi dan operasional. Kemudian ditambahkan laba yang diinginkan. Hasilnya disesuaikan dengan taksiran harga pasar dan pesaing yang menjual produk serupa.
7.	Berapa tingkat laba yang diinginkan pada menu yang dijual?	Laba yang diinginkan pada menu makanan dan minuman berbeda. Untuk makanan, laba yang diinginkan sebesar 35% dan minuman sebesar 30%.
8.	Dari awal berdiri hingga saat ini apakah ada perubahan harga jual yang dilakukan?	Ada perubahan, biasanya pada tiga tahun sekali Legian Resto melakukan rapat untuk mengevaluasi harga jual

No.	Petanyaan	Jawaban
		yang ditetapkan. Perubahan harga biasanya dilakukan karena adanya kenaikan harga bahan baku.

Hari / Tanggal	: Kamis / 11 November 2021
Informan 2	: Bapak Eko
Jabatan	: Koki Legian Resto Jember

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana proses pembelian bahan baku yang dilakukan Legian Resto Jember?	Untuk pembelian bahan makanan seperti sayuran, bumbu-bumbu dapur, lauk pauk seperti ayam, dan bahan minuman dilakukan setiap hari di Pasar Tanjung. Namun, untuk pembelian bahan makanan <i>seafood</i> dilakukan dengan cara memesan pada distributor langganan yang ada di Puger. Pembelian bahan baku <i>seafood</i> dilakukan saat stok di resto sudah hampir habis, yaitu saat stok tersisa 20-40 pcs.
2.	Mengapa untuk bahan baku selain <i>seafood</i> dilakukan setiap hari?	Hal ini dikarenakan untuk mengurangi tingkat pembuangan bahan baku yang sudah rusak sehingga tidak dapat terpakai lagi. Pembelian bahan baku setiap hari dilakukan agar bahan baku masih fresh sehingga kualitasnya masih bagus.
3.	Bagaimana pemberlakuan bila	produk sisa yang dihasilkan kebanyakan

No.	Pertanyaan	Jawaban
	ada produk sisa?	<p>dari pemangkasan (<i>trimming</i>) bahan yang rusak atau dari sisa produksi. Pemangkasan bahan yang rusak biasanya karena penyimpanan yang terlalu lama. Dalam tahap penyimpanan, bahan yang paling sering rusak dan terbuang adalah sayur-sayuran. Sisa produksi disebabkan oleh porsi makanan yang disajikan hanya didasarkan oleh perkiraan koki. Walaupun telah adanya standar resep yang baku per sajian menu, namun menurut koki porsi makanan perlu disesuaikan dengan presentasi makanan atau <i>food plating</i>. Koki juga menyebutkan bahwa tidak adanya pencatatan mengenai jumlah bahan produk yang terbuang serta kualitas bahan baku berpengaruh pada besar kecilnya jumlah produk sisa.</p>
4.	Bagaimana perberlakuan jika ada produk rusak di Legian Resto Jember?	<p>Salah satu kemungkinan munculnya produk sisa adalah <i>avoidable food waste</i>, yang artinya produk sisa yang muncul dari adanya kelalaian pengolah makanan (koki) seperti misalnya menggosongkan makanan sehingga tidak bisa dikonsumsi atau disebut sebagai produk rusak. Produk rusak juga dapat disebabkan oleh rasa dan</p>

No.	Pertanyaan	Jawaban
		jumlah makanan yang akan disajikan tidak sesuai pesanan. Jika produk rusak dikarenakan kesalahan fatal seperti makanan gosong, maka produk akan dibuang, tetapi jika hanya karena kurangnya rasa maka dapat ditambah bumbu-bumbu yang diperlukan.

### Lampiran 3. Rincian Biaya Produksi dan Biaya Operasional

Jenis Biaya	Jumlah
<b>Biaya Produksi</b>	
a. biaya bahan baku	
kepiting lokal	Rp 1,050,000
kepiting jumbo	Rp 840,000
udang	Rp 350,000
ayam	Rp 150,000
minyak goreng	Rp 160,000
bawang putih	Rp 24,000
bawang merah	Rp 30,000
daun bawang	Rp 16,000
cabe merah	Rp 90,000
tomat	Rp 23,000
telur	Rp 40,000
saus tomat	Rp 10,000
b. biaya tenaga kerja langsung	
gaji koki	Rp 549,500
gaji bartender	Rp 549,500
gaji asisten koki	Rp 549,500
gaji <i>food checker</i>	Rp 549,500
c. biaya overhead	
biaya pemakaian air	Rp 37,800
biaya penyusutan peralatan masak	Rp 110,926
biaya reparasi dan pemeliharaan	Rp 70,000
gas elpiji	Rp 108,000

<b>BIAYA OPERASIONAL</b>	
a. biaya pemasaran	Rp 0
b. biaya administrasi dan umum	
gaji supervisor	Rp 560,000
gaji pelayan	Rp 490,000
gaji kasir	Rp 490,000
biaya sewa	Rp 575,342
biaya penyusutan aktiva tetap	Rp 303,110
biaya listrik dan telepon	Rp 171,500

#### Lampiran 4. Rincian Harga Bahan Baku Makanan

Bahan Makanan	Berat per Sajian	Satuan	Harga/Satuan	Total Harga
Kepiting Lokal	500	gram	Rp 105	Rp 52,500
Kepiting Jumbo	600	gram	Rp 105	Rp 63,000
Kepiting Super Jumbo	900	gram	Rp 105	Rp 94,500
Kepiting Soka Pasir Mars	500	gram	Rp 140	Rp 70,000
Kepiting Soka Cabe Garam	500	gram	Rp 112	Rp 56,000
Baby Lobster	400	gram	Rp 250	Rp 100,000
Lobster Fresh	600	gram	Rp 180	Rp 108,000
Kerapu fresh	600	gram	Rp 96	Rp 57,600
Kakap Fresh	600	gram	Rp 80	Rp 48,000
Udang	250	gram	Rp 70	Rp 17,500
Cumi-cumi	300	gram	Rp 55	Rp 16,500
Gurami	500	gram	Rp 35	Rp 17,500
Ayam Potong	300	gram	Rp 30	Rp 9,000
Bawang Putih	16	gram	Rp 24	Rp 384
Bawang Merah	16	gram	Rp 30	Rp 480
Bawang Bombay	0.5	pcs	Rp 2,167	Rp 1,083
Daun Jeruk	1	lembar	Rp 100	Rp 100
Cabe Merah	2	pcs	Rp 1,125	Rp 2,250
daun bawang	1	batang	Rp 421	Rp 421
Jahe	1	cm	Rp 250	Rp 250
Saos Tomat	30	ml	Rp 36	Rp 1,091
Saos Sambal	30	ml	Rp 36	Rp 1,091
Saos Tiram	30	ml	Rp 52	Rp 1,560

Bahan Makanan	Berat per Sajian	Satuan	Harga/Satuan	Total Harga
Kecap Asin	7.5	ml	Rp 27	Rp 206
Minyak Goreng	250	ml	Rp 20	Rp 5,000
Minyak Sayur	15	ml	Rp 110	Rp 1,650
Minyak Wijen	15	ml	Rp 53	Rp 800
Garam	5	gram	Rp 6	Rp 30
Gula	5	gram	Rp 13	Rp 65
lada hitam	10	gram	Rp 199	Rp 1,990
Telur	1	pcs	Rp 1,250	Rp 1,250
Merica bubuk	2.5	gram	Rp 843	Rp 2,107
Tepung Maizena	10	gram	Rp 23	Rp 225
Penyedap rasa	5	gram	Rp 41	Rp 205
Tomat	1	pcs	Rp 1,643	Rp 1,643
Baking powder	5	gram	Rp 144	Rp 722
Tepung Terigu	10	gram	Rp 11	Rp 105
Kecap manis	30	ml	Rp 67	Rp 2,023
Madu	30	ml	Rp 132	Rp 3,960
Jeruk nipis	60	gram	Rp 28	Rp 1,680
Mentega	30	gram	Rp 28	Rp 840

#### Lampiran 5. Rincian Harga Bahan Baku Minuman

Bahan Minuman	Berat per Sajian	Satuan	Harga/Satuan	Total Harga
Buah Alpukat	1	buah	Rp 7,000	Rp 7,000
Buah Strawberry	5	buah	Rp 1,429	Rp 7,143
Buah Apel	1	buah	Rp 5,800	Rp 5,800
Buah Jeruk	1	buah	Rp 2,250	Rp 2,250
Buah Lemon	1	buah	Rp 3,429	Rp 3,429
Kopi	30	gram	Rp 46	Rp 1,375
Teh	1	kantong	Rp 210	Rp 210
Susu Kental Manis	15	ml	Rp 29	Rp 435
Gula	10	gram	Rp 13	Rp 130
Bubuk Cappucino	30	gram	Rp 45	Rp 1,350
Air Mineral	100	ml	Rp 1	Rp 100
Es Batu Cube	100	gram	Rp 2	Rp 150
Madu	15	ml	Rp 132	Rp 1,980
Susu Full Cream	100	ml	Rp 18	Rp 1,778



## Lampiran 6. Dokumentasi pada Legian Resto Jember



a. Harga Jual Menu Makanan Kepiting dan Lobster



b. Harga Jual Menu Makanan Kerapu, Kakap, Udang, Cumi, Kerang, Gurami

**Family Resto**

**MENU**

**ANEKA AYAM**

	HARGA DISKON HISE 25%	HARGA SEKURUH HISE 25%
Ayam Goreng Mlayonaise	Rp. 57,425	Rp. 43,025
Ayam Goreng Mentega	Rp. 57,425	Rp. 43,025
Ayam [ 1/2 ekor ]	Rp. 85,425	Rp. 64,025
Ayam Goreng	Rp. 46,425	Rp. 35,025
Ayam Goreng [ 1/2 ekor ]	Rp. 57,425	Rp. 43,025

**ANEKA AYAM KAMPUNG**

	HARGA DISKON HISE 25%	HARGA SEKURUH HISE 25%
Ayam Goreng [ 1/2 ekor ]	Rp. 85,425	Rp. 64,025
Ayam Bakar Kecap [ 1/2 ekor ]	Rp. 85,425	Rp. 64,025
Ayam Goreng Paha/Dada	Rp. 22,700	Rp. 17,025
Ayam Bakar Kecap Paha/Dada	Rp. 22,700	Rp. 17,025

**PAKET HEMAT**

	HARGA DISKON HISE 25%	HARGA SEKURUH HISE 25%
Nasi + Ayam Goreng	Rp. 25,425	Rp. 19,025
Nasi + Ayam Bakar	Rp. 25,425	Rp. 19,025

c. Harga Jual Menu Makanan Ayam Potong dan Ayam Kampung

**Family Resto**

**MENU**

**ANEKA PENYET**

	HARGA DISKON HISE 25%	HARGA SEKURUH HISE 25%
Ayam Penyet	Rp. 26,700	Rp. 20,025
Ayam + Bakwan Penyet	Rp. 46,025	Rp. 34,025
Bakwan Penyet	Rp. 25,425	Rp. 19,025
Tahu Cabe Garam	Rp. 20,700	Rp. 15,525
Tahu Goreng	Rp. 13,425	Rp. 10,025
Tahu Penyet	Rp. 18,025	Rp. 13,525
Tahu + Bakwan Penyet	Rp. 32,025	Rp. 24,025
Tempe Goreng	Rp. 9,425	Rp. 7,025
Tempe Penyet	Rp. 13,425	Rp. 10,025
Tumpang Penyet	Rp. 17,425	Rp. 13,025

**ANEKA SAMBAL**

	HARGA DISKON HISE 25%	HARGA SEKURUH HISE 25%
Sambal Terasi	Rp. 8,025	Rp. 6,025
Sambal Pencil	Rp. 12,025	Rp. 9,025
Sambal Lalap	Rp. 10,700	Rp. 8,025

d. Harga Jual Menu Makanan Aneka Penyetan dan Sambal



**Family Resto**

**MENU**

	HARGA SEBELUM DISC 25%	HARGA BERSIH DISC 25%
<b>IGA</b>		
Iga Bakar Special	Rp. 44,025	Rp. 43,025
Iga Sapi Pomerit	Rp. 38,025	Rp. 42,025
<b>ANEKA SAPI</b>		
Bistik Sapi	Rp. 73,025	Rp. 55,025
Sapi Cah Jambur XO	Rp. 72,025	Rp. 54,025
Sapi Cah Paprika	Rp. 72,025	Rp. 54,025
Sapi Lada Hitam	Rp. 74,700	Rp. 56,025
<b>LAIN LAIN</b>		
Angglo Tahu Jepang	Rp. 61,425	Rp. 46,025
Ayam Cah Jamur	Rp. 42,700	Rp. 32,025
Cajr Cey Goreng	Rp. 30,700	Rp. 23,025
Cajr Cey Kuah	Rp. 50,700	Rp. 38,025
Fa Yung Hal	Rp. 57,425	Rp. 43,025
Kocher	Rp. 64,025	Rp. 48,025
Mapo Tahu	Rp. 50,700	Rp. 38,025
Nasi Cap Cey	Rp. 50,700	Rp. 38,025
Nasi Putih	Rp. 6,700	Rp. 5,025
Tahu Taosi	Rp. 24,025	Rp. 18,025
Telur Mata Sapi	Rp. 4,025	Rp. 3,025

e. Harga Jual Menu Makanan Iga dan Aneka Sapi



**Family Resto**

**MENU**

	HARGA SEBELUM DISC 25%	HARGA BERSIH DISC 25%
<b>ANEKA SUP</b>		
Sup Buntut	Rp. 63,700	Rp. 47,025
Sup Asparagus Reputing	Rp. 74,700	Rp. 56,025
Sup Bilal Ikan	Rp. 114,700	Rp. 86,025
Sup Jagung Ayam	Rp. 66,700	Rp. 50,025
Sup Jagung Reputing	Rp. 72,025	Rp. 54,025
Sup Seafood Ala Japanese	Rp. 114,700	Rp. 86,025
Sup Tom Yam	Rp. 86,700	Rp. 65,025
Sup Sehat	Rp. 72,025	Rp. 54,025
<b>ANEKA SAYURAN</b>		
Pelencing Kangkung	Rp. 17,425	Rp. 13,025
Buncis Pesty Mata	Rp. 30,700	Rp. 23,025
Buncis Teri Medan	Rp. 30,700	Rp. 23,025
Cah Kangkung Pales	Rp. 18,700	Rp. 14,025
Cah Kangkung Sapi	Rp. 26,700	Rp. 20,025
Cah Kangkung Udang	Rp. 28,700	Rp. 20,025
Cah Terong Ikan Asin	Rp. 18,700	Rp. 14,025
Terong Cabe Garany	Rp. 29,425	Rp. 22,025
Terong Cah Spesial	Rp. 29,425	Rp. 22,025
Terong Saos XO	Rp. 30,700	Rp. 23,025

f. Harga Jual Menu Makanan Aneka Sup dan Sayuran

**Family Resto**

**MENU**

**SPINACE**

	HARGA SEBELUM	HARGA SEKELAH DISKON 25%
Pasty Mas	Rp. 29,425	Rp. 22,075
Mayonaise	Rp. 29,425	Rp. 22,075
Cabe Garam	Rp. 29,425	Rp. 22,075

**BROKOLI, KAILAN, SAWI DAGING**

	HARGA SEBELUM	HARGA SEKELAH DISKON 25%
Cah Bawang Putih	Rp. 29,425	Rp. 22,075
Cah Saus Tiram	Rp. 29,425	Rp. 22,075
Cah Sapi	Rp. 42,700	Rp. 32,025

**ANEKA MIE**

	HARGA SEBELUM	HARGA SEKELAH DISKON 25%
Bakmie Goreng	Rp. 32,025	Rp. 24,025
Bakmie Goreng Seafood	Rp. 37,425	Rp. 28,025
Bakmie Goreng Special	Rp. 35,425	Rp. 26,575
Bakmie Kuah	Rp. 22,025	Rp. 16,525
Biftus Goreng	Rp. 32,025	Rp. 24,025
Hu Mie	Rp. 46,700	Rp. 35,025
Saus Goreng	Rp. 46,700	Rp. 35,025
Tamie Cap Cay	Rp. 46,700	Rp. 35,025

g. Harga Jual Menu Makanan *Spinach*, Brokoli, Kailan, Sawi Daging, dan Mie

**Family Resto**

**MENU**

**DESSERT**

	HARGA SEBELUM	HARGA SEKELAH DISKON 25%
Es Buah Longan Small	Rp. 52,425	Rp. 40,025
Es Buah Longan Large	Rp. 60,025	Rp. 45,025
Buah Segar Small	Rp. 18,025	Rp. 13,525
Buah Segar Large	Rp. 30,700	Rp. 23,025

**MINUMAN SEGAR**

	HARGA SEBELUM	HARGA SEKELAH DISKON 25%
Lemon Squash	Rp. 14,700	Rp. 11,025
Orange Squash	Rp. 14,700	Rp. 11,025
Soda Gembira	Rp. 17,425	Rp. 13,025
Mega Mandena	Rp. 17,425	Rp. 13,025
Soft Drink	Rp. 10,700	Rp. 8,025
Soft Drink smul	Rp. 8,700	Rp. 6,525
Fresh Tea	Rp. 10,700	Rp. 8,025
Fresh Tea Royal	Rp. 14,700	Rp. 11,025
Beer Bintang	Rp. 68,025	Rp. 51,025
Beer Budler	Rp. 45,425	Rp. 34,025
Green Soda	Rp. 17,425	Rp. 13,025
Fruit Tea	Rp. 8,025	Rp. 6,025
Tea Royal Sapiro	Rp. 8,025	Rp. 6,025
Tea	Rp. 8,025	Rp. 6,025
Pulpy Orange	Rp. 13,425	Rp. 10,025
Strom	Rp. 10,700	Rp. 8,025

h. Harga Jual Menu Minuman Segar



**Family Resto**

**MENU**

**MOJITO**

	HARGA SEBELUM DISK 20%	HARGA SEHUMAN DISK 20%
Mojito Es	Rp. 25,425	Rp. 19,025
Mojito Lemon	Rp. 28,425	Rp. 19,025
Mojito Strawberry	Rp. 29,425	Rp. 19,025
Mojito Kawi	Rp. 29,425	Rp. 19,025

**MINUMAN HANGAT**

	HARGA SEBELUM DISK 20%	HARGA SEHUMAN DISK 20%
Teh Manis / Tawar	Rp. 4,025	Rp. 3,025
Lemon Tea	Rp. 10,700	Rp. 8,025
Jeruk Manis Hangat / Panas	Rp. 10,700	Rp. 8,025
Jeruk Panas Hangat / Panas	Rp. 10,700	Rp. 8,025
Jajhe Hangat	Rp. 14,025	Rp. 12,025
Kopi Hitam	Rp. 10,700	Rp. 8,025
Kopi Susu	Rp. 12,025	Rp. 9,025
Hot Cappuccino	Rp. 12,025	Rp. 9,025
Susu Jajhe	Rp. 20,025	Rp. 15,025
Susu Hangat	Rp. 20,025	Rp. 15,025
Milk Tea (Teh Tarik)	Rp. 12,025	Rp. 9,025
Hot Coklat	Rp. 24,025	Rp. 19,025

i. Harga Jual Menu Minuman Hangat dan Mojito

**Family Resto**

**MENU**

**ANEKA JUS**

	HARGA SEBELUM DISK 20%	HARGA SEHUMAN DISK 20%
Jus Jeruk	Rp. 14,025	Rp. 12,025
Jus Tomat	Rp. 14,025	Rp. 12,025
Jus Apel	Rp. 14,025	Rp. 12,025
Jus Nektar	Rp. 14,025	Rp. 12,025
Jus Vervain	Rp. 14,025	Rp. 12,025
Jus Semangka	Rp. 14,700	Rp. 14,025
Jus Alpukat	Rp. 14,700	Rp. 14,025
Jus Jambu	Rp. 14,700	Rp. 14,025
Jus Nila	Rp. 25,425	Rp. 19,025
Jus Durian	Rp. 25,425	Rp. 19,025
Jus Sirsak	Rp. 25,425	Rp. 19,025
Jus Strawberry	Rp. 25,425	Rp. 19,025

j. Harga Jual Menu Minuman Aneka Jus

MENU	HARGA SEBELUM DISC 25%		HARGA SESUARA DISC 25%	
	SEBELUM DISC 25%	SEBELUM DISC 25%	SEBELUM DISC 25%	SEBELUM DISC 25%
<b>MINUMAN DINGIN</b>				
Es Kelapa Muda	Rp. 13,425	Rp. 10,025		
Es Buah Segar * LEGIAN *	Rp. 20,025	Rp. 15,025		
Es Campur	Rp. 20,025	Rp. 15,025		
Es Cao Degan	Rp. 17,425	Rp. 13,025		
Es Cao Sefasih	Rp. 13,425	Rp. 10,025		
Es Cao Susu	Rp. 13,425	Rp. 10,025		
Es Cao	Rp. 10,700	Rp. 8,025		
Es Bilewah ( Musliman )	Rp. 13,425	Rp. 10,025		
Es Jeruk Manis	Rp. 10,700	Rp. 8,025		
Es Jeruk Nipis	Rp. 10,700	Rp. 8,025		
Es Jeruk Degan	Rp. 10,700	Rp. 8,025		
Es Teh Manis / Tawar	Rp. 17,425	Rp. 13,025		
Es Sirup	Rp. 5,425	Rp. 4,025		
Es Cappucino	Rp. 9,700	Rp. 5,025		
Es Kopi	Rp. 13,425	Rp. 10,025		
Es Susu	Rp. 13,425	Rp. 10,025		
Es Batu	Rp. 17,425	Rp. 13,025		
Es Milk Tea ( Teh Tarik )	Rp. 1,425	Rp. 1,025		
	Rp. 13,425	Rp. 10,025		

k. Harga Jual Menu Minuman Dingin

PAKET LENGKAP & MURAH LEGIAN RESTO JEMBER	GRATIS BUAH SEGAR
<b>PAKET MUDA Rp. 251.125</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Nasi Goreng</li> <li>2. Ayam Goreng</li> <li>3. Ikan Goreng</li> <li>4. Daging Goreng</li> <li>5. Telur Goreng</li> <li>6. Tahu Goreng</li> <li>7. Kentang Goreng</li> <li>8. Pisang Goreng</li> <li>9. Es Manis</li> <li>10. Es Campur</li> </ul>	
<b>PAKET SANUKI Rp. 329.125</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Nasi Goreng</li> <li>2. Ayam Goreng</li> <li>3. Ikan Goreng</li> <li>4. Daging Goreng</li> <li>5. Telur Goreng</li> <li>6. Tahu Goreng</li> <li>7. Kentang Goreng</li> <li>8. Pisang Goreng</li> <li>9. Es Manis</li> <li>10. Es Campur</li> <li>11. Es Batu</li> <li>12. Es Jeruk</li> <li>13. Es Teh Manis</li> <li>14. Es Teh Tawar</li> <li>15. Es Susu</li> <li>16. Es Kopi</li> <li>17. Es Cappucino</li> <li>18. Es Sirup</li> <li>19. Es Kelapa Muda</li> <li>20. Es Buah Segar</li> </ul>	
<b>PAKET LUBU Rp. 296.125</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Nasi Goreng</li> <li>2. Ayam Goreng</li> <li>3. Ikan Goreng</li> <li>4. Daging Goreng</li> <li>5. Telur Goreng</li> <li>6. Tahu Goreng</li> <li>7. Kentang Goreng</li> <li>8. Pisang Goreng</li> <li>9. Es Manis</li> <li>10. Es Campur</li> <li>11. Es Batu</li> <li>12. Es Jeruk</li> <li>13. Es Teh Manis</li> <li>14. Es Teh Tawar</li> <li>15. Es Susu</li> <li>16. Es Kopi</li> <li>17. Es Cappucino</li> <li>18. Es Sirup</li> <li>19. Es Kelapa Muda</li> <li>20. Es Buah Segar</li> </ul>	
<b>PAKET MUKA SUB Rp. 365.125</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Nasi Goreng</li> <li>2. Ayam Goreng</li> <li>3. Ikan Goreng</li> <li>4. Daging Goreng</li> <li>5. Telur Goreng</li> <li>6. Tahu Goreng</li> <li>7. Kentang Goreng</li> <li>8. Pisang Goreng</li> <li>9. Es Manis</li> <li>10. Es Campur</li> <li>11. Es Batu</li> <li>12. Es Jeruk</li> <li>13. Es Teh Manis</li> <li>14. Es Teh Tawar</li> <li>15. Es Susu</li> <li>16. Es Kopi</li> <li>17. Es Cappucino</li> <li>18. Es Sirup</li> <li>19. Es Kelapa Muda</li> <li>20. Es Buah Segar</li> </ul>	

l. Harga Jual Menu Paket Lengkap dan Murah