

## ABSTRAK

BEBY PURNAMA SARI. *Desain Penetapan Harga Jual Dengan Metode Cost-Plus Pricing Pada Plano Coffee Shop*. Dibimbing oleh NILAM KEMALA ODANG, S.E., M.Acc., Ak., CPA.

Usaha mikro, kecil, dan menengah atau yang kerap disebut dengan UMKM adalah salah satu jenis usaha produktif yang sangat berpengaruh dalam perekonomian di Indonesia. UMKM berperan sebagai sarana pemerataan tingkat perekonomian serta mengurangi angka kemiskinan sebab penyerapan tenaga kerja yang terhitung tinggi dengan meningkatnya UMKM dapat mendorong perkembangan dunia usaha salah satunya dibidang perkopian. Hal tersebut membuktikan bahwa kopi menjadi salah satu minuman populer di Indonesia. Sehingga tak heran banyak ditemukan atau bermunculan kedai kopi di Indonesia khususnya di Kota Medan. Selain itu, usaha kedai kopi diminati karena gaya hidup orang saat ini, yang ingin nongkrong di ruang publik dan melakukan aktivitas sosial di sana. banyak perusahaan berkompetisi untuk menawarkan nilai lebih agar dapat bersaing di pasar dengan melakukan berbagai macam cara untuk dapat menarik konsumen. Salah satu cara yang dilakukan perusahaan untuk dapat menarik konsumen adalah dengan menentukan harga. Tujuan yang hendak dicapai adalah mendapatkan laba yang diharapkan dan mempertahankan keuntungan yang telah dicapai. Penelitian ini bertujuan menganalisis *Cost-Plus Pricing* dengan Pendekatan *Full Costing* pada *Plano Coffee Shop*. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan September hingga Desember 2022 di *Plano Coffee Shop* Jl. Halat, Pasar Merah Timur, Kec. Medan Area, Sumatera Utara. Pengolahan data dalam penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif dengan triangulasi data dan data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dokumentasi dan studi pustaka. Hasil penelitian menunjukkan penentuan harga jual yang ditetapkan oleh *Plano Coffee Shop* masih menggunakan metode harga jual yang ditetapkan oleh kompetitor atau menggunakan metode harga jual relatif, yaitu harga jual yang mengikuti harga pasar. Mengacu pada hal itu perlu adanya penggunaan metode *Cost-Plus Pricing* yaitu metode dengan nilai biaya tertentu ditambah dengan kenaikan (*mark up*) yang ditentukan supaya pelaku usaha mendapatkan keuntungan sesuai dengan yang diinginkan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perusahaan menentukan harga jual pada makanan dan minuman dengan menggunakan metode *Cost-Plus Pricing* pada *Plano Coffee Shop*. Oleh karena itu, manajemen perusahaan sebaiknya menggunakan metode *Cost-Plus Pricing* dalam mengidentifikasi biaya dan menghitung harga jualnya sehingga harga jual yang dicapai dapat bersaing dengan para pesaing yang memiliki usaha sejenis.

**Kata Kunci:** *Harga Jual, Cost-Plus Pricing, Full Costing.*

## ABSTRACT

*BEBY PURNAMA SARI. Selling Price Setting Design Using Cost-Plus Pricing Method at Plano Coffee Shop. Supervised by NILAM KEMALA ODANG, S.E., M.Acc., Ak., CPA.*

*Micro, small and medium enterprises or what is often referred to as UMKM is one type of productive business that is very influential in the economy in Indonesia. MSMEs play a role as a means of equalizing the level of the economy and reducing the poverty rate because the relatively high employment absorption with the increase of MSMEs can encourage the development of the business world, one of which is in the coffee sector. This proves that coffee is one of the most popular drinks in Indonesia. So it's no wonder that many coffee shops are found or popping up in Indonesia, especially in the city of Medan. In addition, the coffee shop business is in demand because of the lifestyle of people nowadays, who want to hang out in public spaces and carry out social activities there. many companies compete to offer more value in order to compete in the market by doing various ways to attract consumers. One of the ways companies do to attract consumers is to set prices. The goal to be achieved is to get the expected profit and maintain the profit that has been achieved. This study aims to analyze Cost Plus Pricing with a Full Costing Approach at Plano Coffee Shop. This research was conducted from September to December 2022 at Plano Coffee Shop Jl. Halat, East Red Market, Kec. Medan Area, North Sumatra. Data processing in this study used descriptive qualitative with data triangulation and data was collected through observation, interviews, documentation and literature study. The results of the study show that the selling price set by Plano Coffee Shop still uses the selling price method set by competitors or uses the relative selling price method, namely selling prices following market prices. Referring to this, it is necessary to use the cost plus pricing method, namely a method with a certain cost value plus a determined markup so that business actors get the desired profit. The purpose of this study was to find out how companies determine the selling price of food and beverages using the cost plus pricing method at Plano Coffee Shop. Therefore, company management should use the cost plus pricing method in identifying costs and calculating selling prices so that the selling prices achieved can compete with competitors who have similar businesses.*

**Keywords:** *Selling Price, Cost Plus Pricing, Full Costing.*