

**ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL JASA *WEDDING ORGANIZER***

**(Studi Pada Betha Enterprise Kupang)**

**OKTOVIANA SABAAT**

**19190216**

**SKRIPSI**

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Guna Memenuhi Prasyarat-an-  
Prasyarat-an Untuk Mencapai Gelar Sarjana Akuntansi**



**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS KRISTEN ARTHA WACANA**

**KUPANG**

**2024**

**LEMBAR PENGESAHAN**  
**ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL JASA *WEDDING ORGANIZER* (Studi**  
**pada Betha Enterprise Kupang)**

**OKTOVIANA SABAAT**

**19190216**

**MENYETUJUI**

**Pembimbing I**



**Dr. Nitaniel Hendrik M.Si**  
**NIDN : 0809116402**

**Pembimbing II**



**Mesri W.N Manafe SE.,M.Sc**  
**NIDN : 0805058404**

**MENGESAHKAN**

**Dekan Fakultas Ekonomi**



**Hermyn B. Hina, SE., M.Si**  
**NIDN : 0825056801**

**Ketua Program Studi**



**Yuningsih N. Christiani, SST., M.Ak**  
**NIDN : 0801068902**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS KRISTEN ARTHA WACANA**

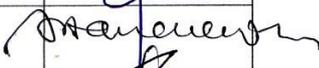
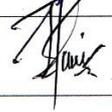
**KUPANG**

**2024**

**SKRIPSI**  
**ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL JASA *WEDDING ORGANIZER* (Studi**  
**pada Betha Enterprise Kupang)**

**OKTOVIANA SABAAT**  
**19190216**



Penguji Utama	Dr. Angela M. Minggu, SE., M. Si	
Penguji Anggota	Herry A. Manubulu, S. Sos., M. Si	
Pembimbing I	Dr. Nitaniel Hendrik, M. Si	
Pembimbing II	Mesri W. N. Manafe, SE., M. Sc	

Skripsi Ini Telah Diterima Sebagai Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana

**Dekan Fakultas Ekonomi**  
  
**Hermyn B. Hina, SE., M. Si**  
**NIDN : 0825056801**

**Ketua Program Studi**  
  
**Yuningsih N. Christiani, SST., M. Ak**  
**NIDN : 0801068902**



**UNIVERSITAS KRISTEN ARTHA WACANA KUPANG**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
**Jln. Adisucipto Oesapa – Kupang**

**SURAT PERNYATAAN PENELITIAN SKRIPSI**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Oktoviana Sabaat  
NIM : 19190216  
Program Studi : Akuntansi Keuangan

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang saya buat dengan judul: “Analisis Penetapan Harga Jual Jasa *Wedding Organizer* (Studi pada Betha Enterprise Kupang) yang diusulkan dalam skema penelitian skripsi tahun akademik 2023/2024 bersifat original dan belum pernah diteliti oleh peneliti lain / penelitian sebelumnya.

Bila mana dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya.

**Mengetahui,**

**Dekan Fakultas Ekonomi**



**Hermyn B. Hina SE.,M.Si**  
**NIDN: 0825056801**

**Kupang, 11 juli 2024**

**Yang Menyatakan,**



**Oktoviana Sabaat**  
**NIM: 19190216**



**UNIVERSITAS KRISTEN ARTHA WACANA KUPANG  
FAKULTAS EKONOMI**

**Jln. Adisucipto Telp (0380) 881313 Oesapa – Kupang**

**BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI**

Pada hari Selasa Tanggal Enam Bulan Februari Tahun Dua Ribu Dua Puluh Empat, Telah dilaksanakan Ujian Skripsi terhadap mahasiswa S1 Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Artha Wacana.

Nama : Oktoviana Sabaat  
Tempat Tanggal Lahir : Hausisi, 18 Agustus 2000  
NIM : 19190216  
Jurusan /ProgdI : Ekonomi/Akuntansi  
Judul Skripsi : Analisis Penetapan Harga Jual Jasa Wedding Organizer (studi pada Betha Enterprise Kupang)

Yang telah dibimbing Oleh:

Pembimbing I : Dr. Nitaniel Hendrik M.Si  
Pembimbing II : Mesri W.N Manafe SE.,M.Sc

Dengan hasil sebagai berikut :

Dinyatakan : LULUS/TIDAK LULUS\*) Dengan Nilai :...74,8.....

Huruf Mutu :.....B+.....

Rekapitulasi Nilai Hasil Ujian Skripsi Sebagai Berikut:

Nama Penguji	Status Penguji	SKOR	Nilai
Dr. Angela M. Minggu SE.,M.Si	Ketua	74 X 40%	29,6
Herry A. Manubulu S.Sos.,M.Si	Anggota	74 X20%	14,8
Dr. Nitaniel Hendrik M.Si	Anggota	76 X20%	15,2
Mesri W.N Manafe SE.,M.Sc	Anggota	76 X20%	15,2
<b>Jumlah Nilai Akhir</b>		<b>100%</b>	

Kupang, 06 Februari 2024

**Ketua Program Studi Akuntansi**

**Yuningsih Nita Christiani, SST., M.Ak**

**NIDN: 0801068902**



## **MOTTO**

“Lakukan segala sesuatu dengan hati yang baik dan jangan mengharapkan imbalan apapun, dan kamu tidak akan pernah kecewa”

Segala perkara dapat ku tanggung di dalam Dia yang memberi kekuatan kepadaku (Filipi 4:13).

## **PERSEMBAHAN**

### **Skripsi ini Saya Persembahkan Kepada:**

1. Kepada Tuhan Yesus Kristus sebagai penolong dan pemberi akal budi yang telah mengaruniakan hikmat kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan studi dan penulisan skripsi ini.
2. Untuk Orang Tua tercinta Bapak Eklopas Sabaat dan Mama Dorince Lakbanu yang telah memberikan doa, dukungan, dan materi untuk kesuksesan penulis dalam menjalankan studi hingga penulisan skripsi ini dapat selesai.
3. Untuk Om dan Tante terkasih yang tak dapat penulis sebutkan satu persatu terima kasih untuk dukungan materi, motivasi, dan doanya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
4. Untuk Oma tercinta Oma Tarochy terima kasih untuk dukungan doa dan motivasi kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Untuk Kaka dan Adik tercinta: ka Mex, ka Ochi, ka Soni, ka Feren, dan adik Eka, Oliv, Gres, Aurel, Esa&Esi, Sesi, Virgi, Marlin, Elsa, Riski, dan Jordy yang selalu memberikan doa dan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Untuk Sahabat terkasih: Lani, Manty, Mira, Fenci, Fida, Mex, Nindra, Yolana, Selvy, Putry W, Putry O, Putry F, Yeyen, Dora, Yuan, Mada, Redy, Emon, Glen, ka Milton, Edwin, Vika, Lidia, Noni, dan Yana terima kasih untuk dukungan doa dan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

7. Untuk Bapak/Ibu Dosen yang dengan kesabaran telah membimbing penulis dari awal studi hingga saat penulisan skripsi dan sampai penulisan skripsi ini dapat selesai.
8. Teman-teman kelas E Akuntansi dan juga teman-teman seperjuangan angkatan 2019 yang selalu mendukung dan membantu dalam masa perkuliahan.
9. Almamater tercinta Universitas Kristen Artha Wacana Kupang khususnya Fakultas Ekonomi.

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan hikmatnya yang diberikan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sejak penelitian sampai dengan penyelesaian skripsi yang berjudul “ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL JASA *WEDDING ORGANIZER* (Studi pada Betha Enterprise Kupang)”.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Akuntansi pada Fakultas Ekonomi, Universitas Kristen Artha Wacana Kupang. Tidak lupa penulis ingin berterimakasih kepada berbagai pihak yang turut membantu dan mendukung penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik, untuk itu penulis ucapkan limpah terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof.Dr.Ir. Godlief Frederik Neonufa, MT selaku Rektor Universitas Kristen Artha Wacana Kupang.
2. Ibu Hermyn B. Hina, SE,.M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Artha Wacana Kupang.
3. Ibu Yuningsih Nita Christiani, SST,.M.Ak selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Kristen Artha Wacana Kupang.
4. Bapak Dr. Nitaniel Hendrik M.Si selaku pembimbing I yang dengan kesabaran membimbing penulis dalam menyusun skripsi ini hingga selesai.
5. Ibu Mesri W.N Manafe, SE,.M.Sc selaku pembimbing II yang dengan tulus dan penuh kesabaran membimbing penulis dalam menyusun skripsi ini hingga selesai.
6. Bapak/Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu selama masa perkuliahan hingga sampai pada penyusunan skripsi ini.

7. Bapak Eklopas Sabaat dan Mama Dorince Lakbanu serta seluruh keluarga besar yang selalu memberikan Doa, dukungan materi, maupun motivasi kepada penulis sampai saat ini.
8. Teman-teman kelas E Akuntansi dan teman-teman seperjuangan angkatan 2019 yang selalu mendukung dan membantu penulis selama studi sampai saat ini.

Kupang,

Penulis

Oktoviana Sabaat

19190216

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL JASA *WEDDING ORGANIZER* (Studi pada Betha Enterprise Kupang**

Usaha *wedding organizer* merupakan suatu usaha jasa yang bertujuan untuk membantu masyarakat ketika ingin melakukan perhelatan pernikahan. Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif kualitatif, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Bisnis *Wedding Organizer* ini muncul karena peluang dalam kehidupan modern yang menginginkan kecepatan, kemudahan, dan kepraktisan untuk mengatasi masalah kurangnya waktu bagi masyarakat. Hal ini kemudian membuat banyak orang tertarik untuk menekuninya. Melihat jenis bisnisnya, *Wedding Organizer* dapat dikategorikan ke dalam bisnis jasa. Pada perusahaan *Wedding Organizer* harga jual sama dengan biaya yang dikeluarkan oleh pasangan untuk menggunakan jasa *wedding organizer*. Pendapatan atau harga jual ini biasanya ditentukan dengan menghitung biaya dan menambahkan laba yang diinginkan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa keberadaan usaha jasa wedding organizer Betha Enterprise di Kelurahan Liliba sangat membantu masyarakat yang membutuhkan usaha jasa *wedding organizer* ketika ingin melaksanakan perhelatan pernikahan. Masyarakat di Kelurahan Liliba maupun masyarakat diluar daerah lainnya telah mengetahui adanya usaha jasa ini dikarenakan harga yang ditawarkan relatif murah dan sesuai dengan kualitas jasa yang akan didapatkan oleh konsumen. Betha Enterprise dalam menjalankan kegiatan usahanya berusaha memberikan pelayanan terbaiknya dengan cara melakukan pelayanan sesuai keinginan konsumen. Betha

Enterprise juga memiliki beberapa produk yang telah disusun dalam bentuk paket maupun yang dijual retail, produk-produk tersebut antara lain layanan event management, rias pengantin, dekorasi, *souvenir*, undangan, *catering*, peralatan pesta, *MC* dan *entertainment*. Berdasarkan analisis terhadap penetapan harga jual jasa *wedding organizer* dihasilkan beberapa gambaran kelemahan dimana pada perhitungan sebelumnya Betha mengalami kerugian dan harga yang lebih rendah, oleh karena itu diperlukan metode yang memadai untuk menetapkan harga yang tepat serta perbaikan standar biaya. Sedangkan dalam perhitungan menggunakan metode *cost plus pricing* lebih bisa menutupi semua biaya dan juga harga layanan event management menjadi lebih mahal dan menghasilkan laba. Menggunakan metode *Target Pricing* juga sangat membantu pihak jasa *wedding organizer* untuk mengetahui apakah laba yang diperoleh meningkat atau berkurang namun metode *Target pricing* masih belum dapat mengalokasikan biaya yang belum bisa memenuhi keseluruhan kebutuhan pekerjaan, misalnya bahan langsung rias atau kosmetik. Meskipun demikian pengaruh biaya terhadap harga jual tidak dapat diabaikan. Penetapan harga jual yang berorientasi biaya adalah penetapan harga jual dengan menjadikan biaya masa datang sebagai dasar perhitungan, serta dalam jangka panjang harga jual harus cukup untuk menutup biaya produksi dan non produksi. Biaya masa datang yaitu biaya yang diprediksi akan terjadi jika suatu keputusan diambil.

***Kata kunci: Deskriptif, Kualitatif, Wedding Organizer, Penetapan Harga Jual Produk Jasa, Cost-Plus Pricing, Target Pricing***

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI .....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	7
1.3. Persoalan Penelitian .....	7
1.4. Tujuan Dan Manfaat Penelitian .....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>9</b>
2.1. Harga Jual .....	9
2.2. Penetapan Harga Jual .....	13
2.2.1 <i>Cost Plus Pricing</i> .....	18
2.3. Konsep Penelitian .....	19
2.3.1. Harga Jual .....	19
2.3.2. Penetapan Harga Jual .....	19
2.4. Kerangka Penelitian .....	19
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>21</b>
3.1. Populasi dan Sampel Penelitian .....	21
3.1.1. Populasi .....	21
3.1.2. Sampel .....	21

3.2. Teknik Pengumpulan Data .....	21
3.3. Indikator Empirik dan Skala Pengukuran .....	22
3.4. Teknik Analisis Data .....	23
3.4.1. Analisis Pendahuluan .....	23
3.4.2. Analisis Lanjutan .....	23
<b>BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>24</b>
4.1. Gambaran Objek Penelitian .....	24
4.2. Analisis Pendahuluan .....	25
4.2.1. Proyek rias pengantin Salsa di Tuapukan .....	26
4.2.2. Layanan <i>Event</i> Manajemen .....	28
4.2.3. Klien dengan penawaran tertentu .....	29
4.2.4. Klien dengan <i>Budget</i> yang sudah ditentukan.....	31
4.3. Analisis Lanjutan .....	33
4.3.1. Penentuan harga pokok produksi Jasa <i>WO</i> dengan metode Job Order Costing.....	33
4.3.2. Penentuan harga jual produksi <i>WO</i> menggunakan metode <i>Cost Plus Pricing</i> .....	37
4.3.3. Penentuan harga jual menggunakan metode Cost-type contract pricing .....	37
4.3.4. Perbandingan penetapan harga jual jasa Betha Enterprise <i>WO</i> antara metode sebelumnya dengan metode harga target dan <i>cost plus pricing</i> .....	38
4.4. Bahasan Hasil dan Analisis .....	39
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>42</b>
5.1. Kesimpulan .....	42
5.2. Implikasi Teoritis .....	42
5.3. Implikasi Terapan .....	43
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>44</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>46</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah pelanggan <i>Wedding Organizer</i> Betha Enterprise.....	5
Tabel 3.3 Indikator empirik dan skala pengukuran.....	22
Tabel 4.2 Standar rias pengantin Betha Enterprise.....	26
Tabel 4.2.1 Job rias pengantin Salsa di Tuapukan.....	27
Tabel 4.2.2 Proyek Pernikahan ( <i>Event Manajement</i> ).....	28
Tabel 4.2.3 Klien dengan penawaran tertentu.....	29
Tabel 4.2.4 Perhitungan biaya pernikahan pelanggan.....	31
Tabel 4.2.5 Klien dengan <i>budget</i> yang sudah ditentukan.....	32
Tabel 4.3.1 Biaya-biaya yang dikeluarkan Betha Enterprise.....	35
Tabel 4.3.4 Perbandingan harga jual layanan <i>Event Manajement</i> .....	38
Tabel 4.3.5 Perbandingan penetapan harga jual rias pengantin Salsa.....	38

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.3 Kerangka Konseptual .....	19
--------------------------------------	----

## DAFTAR LAMPIRAN

Gambar Lampiran .....	4
-----------------------	---