

## 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***