

Abstrak

Refly Mohamad, 921309076. Makalah ini dibuat untuk membantu UKM (Usaha Kecil Menengah) yang ada di Provinsi Gorontalo, khususnya UKM milik Koperasi Pengusaha Muda Gorontalo (KPMG) dimana produk yang mereka miliki melalui salah satu unit usaha Belecocoa belum bisa menentukan harga jual yang pas, sehingga apabila hal ini terus dibiarkan akan mempengaruhi hasil penjualan dan tentunya kelangsungan usaha mereka. Dan dalam hal ini peneliti mencoba membantu UKM ini untuk menentukan harga jual terhadap produk yang mereka miliki dengan menggunakan teori-teori yang diungkapkan oleh para ahli, yang diantaranya menggunakan *cost-plus approach*.

Dan setelah semua data-data baik produksi maupun non produksi dikumpulkan, maka peneliti memasukan semua data tersebut ke dalam suatu formulasi perhitungan *cost-plus*, sehingga pada akhirnya peneliti mampu mengungkapkan harga jual yang pas dan sesuai dengan produk tersebut.