

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Pada bab ini akan menyimpulkan penjelasan pada bab-bab sebelumnya. Pada awal gagasan kemunculan penelitian ini, peneliti memiliki tujuan untuk mengetahui bagaimanakah konsep penetapan harga jual pada Rumah Makan Li Mami yang beralamatkan di Jalan Sultan Botutihe, Kota Gorontalo. Seperti yang sudah dijelaskan pula, dalam menjalankan suatu usaha perlu adanya harga terhadap produk yang hendak dijual. Dengan adanya harga, maka aktivitas penjualan perusahaan dapat dijalankan sehingga dapat menopang kelangsungan hidup perusahaan.

Dalam penetapan harga jual rumah makan li mami yang berkonsepkan prasmanan ini, *ti mami* memilih metode penetapan nilai harga anggapan yakni dengan hanya memperkirakan biaya yang akan dikeluarkan pada tingkat produksi setiap harinya, dan ketika metode ini ditetapkan maka profitabilitas tidak selalu menjadi hasil akhirnya. Profit yang bersifat fluktuatif ini pula menjadi suatu kendala karena tidak dilakukannya pencatatan dalam pengeluaran biaya-biaya produksi. Maka sikap ikhlas tercermin dari sikap *ti mami* dalam menerima keuntungan yang tidak banyak asalkan rumah makannya dapat bertahan. Selain itu, rumah makan li mami mengimplementasikan *penetration price* dimana hal ini adalah penetapan harga awal yang ditetapkan dengan harga yang murah (terjangkau) dengan tujuan untuk membangun loyalitas kepada konsumen.

Dalam hal ini, *ti mami* menyelipkan sisi kepercayaan terhadap konsumen ketika menjalankan konsep penetapan harga ini, karena beliau percaya bahwa ketika pemilik usaha percaya terhadap konsumen maka disitulah loyalitas konsumen didapatkan. Dua elemen ini; kepercayaan dan keikhlasan selalu diyakini oleh *ti mami* karena menurut beliau, ini adalah bentuk tanggungjawabnya sebagai pelaku usaha terhadap konsumen (*hablum minannas*) dan Allah SWT (*hablum minallah*) maka dari keyakinan ketika mengamalkan ini, ibu Armin percaya bahwa selalu ada jalan untuk usahanya berkembang dan dapat bertahan dalam dunia bisnis.

5.2 Saran

Penelitian ini dilakukan melalui pengamatan berpartisipasi pada informan tepatnya berada di Rumah Makan Li Mami. Tidak adanya pencatatan yang sesuai dengan kaidah dan teori akuntansi mengenai pengeluaran atas biaya produksi merupakan keterbatasan dalam penelitian ini terhadap rumah makan. Kiranya, manajemen rumah makan dapat mencatat segala pengeluaran tiap harinya, bahkan seharusnya menggunakan sistem agar dapat memudahkan pihak manajemen rumah makan dalam mengontrol pemasukan dan pengeluaran sehingga tidak perlu lagi mengira-ngira biaya.

Hasil penelitian ini memberikan wacana baru tentang realita pemahaman penetapan harga jual pada rumah makan terkhusus untuk para pebisnis dalam bidang kuliner, sehingga penelitian ini memberikan pandangan baru kepada para pembaca khususnya pebisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Abadi, L. Y. (2016). Evaluasi Strategi Penetapan Harga Jual Dalam Bisnis Gourmet Land Cafe. *Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis*, 1(1), 113.
- Amaliah, T. H. (2016). Nilai-nilai budaya Tri Hita Karana dalam Penetapan Harga Jual. 6, 189–206.
- Amaliah, T. H., & Mattoasi. (2019). *Konsep Pricing Moonu dalam Perspektif Masyarakat Panti Asuhan Al Amanah Gorontalo* (p. 19).
- Amaliah, T. H., & Sugianto, S. (2018). Konsep Harga Jual Betawian dalam Bingkai Si Pitung. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 9(1), 20–37.
- Arsyad, L. (2011). *Ekonomi Manajerial* (4th ed.). Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta.
- Belkaoui, A. R. (2006). *Accounting Theory* (5th ed.). Salemba Empat.
- Bechwati, n. nasr, Sisodia, R. S., & Sheth, J. n. (2009). Developing a model of antecedents to consumers' perceptions and evaluations of price unfairness. *Journal of Business Research*, 62(8), 761–767.
- Dias, A. A. D. S. P., & Rodrigues, lucia lima. (2010). Quality: The cost of a competitive strategy enabling a price. *Interdisciplinary Studies Journal*, 1(1), 1799–2702.
- Drs. Danang Sunyoto, S.H., S.E., M. M. (2014). *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*. Buku Seru.
- Dr. Darson Prawironegoro P, S.E., S.F., M.A., M. M., & Ari Purwati, M. A. (2011). *Akuntansi Manajemen* (3rd ed.). Mitra Wacana.
- Dwinanda Adijaya Sasmita, Ghozy Kamal Hanif, & Naufal Dzaky Arinata. (2019). Interpretasi Praktik Akuntansi menurut Perspektif Pengusaha Mikro dan Kecil. *Jurnal Riset Dan Aplikasi: Akuntansi Dan Manajemen*, 3(3), 180–188.
- Efendi, A. R. (2018). *Analisis Strategi Penetapan Harga Jual Ditinjau dari Harga Pokok Produksi pada Perusahaan Aliff Catering*. 3.
- Engkus, K. (2013). *Metodologi Penelitian Komunikasi Fenomenologi*. Widya Padjajaran.

- Fandy Tjiptono, P. . (2012). *Strategi Pemasaran* (3rd ed.). ANDI.
- Harahap, S. S. (2015). *Teori Akuntansi*. Jakarta: PT RajaGrafindo Perseda.
- Hardesty, D. M., O.B, W., Haws, K. L., & Kidwell, B. (2012). Enhancing perceptions of price–value associated with price-matching guarantees. *Journal of Business Research*, 65(8), 1096–1101
- Kamayanti, A. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif Akuntansi : Pengantar Religiositas Keilmuan*. (A. D. Mulawarman, Ed.). Jakarta: Yayasan Rumah Peneleh.
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2014). *Prinsip Prinsip Pemasaran* (12th ed.). Erlangga.
- Kotler, P., & Keller. (2008). *Manajemen Pemasaran* (12th ed.). PT Indeks.
- Kristanto, J. (2011). *Manajemen Pemasaran Internasional: Sebuah Pendekatan Strategi* (IBII). Erlangga.
- Kurniawan, A. R. (2014). *Total Marketing*. PT. BUKU KITA.
- Mauliyah, N. I., & Kirom, E. A. (2018). *Strategi Penentuan Harga Jual Sayuran pada Pedagang Pasar Tradisional*. 3.
- Paramita, N. P. P., Sudana, I. P., Budiasih, I. G. A. N., & Suprasto, H. B. (2019). Meaning of cost components and cost magnitude determining tender prices: A study on CV. RG. *International Journal of Social Sciences and Humanities*, 3(2), 250–260.
- Prof. Dr. Abdul Halim, M.B.A, A., Drs. Bambang Supomo, M.Si., A., & Muhammad Syam Kusufi, S. . (2012). *Akuntansi Manajemen (Akuntansi Manajerial)* (2nd ed.). BPFÉ.
- Prof. Dr. Lexy J. Moleong, M. . (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosadakarya.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kualitatif*. ALFABETA.
- Suwardjono. (2005). *Teori Akuntansi: Perencanaan Pelaporan Keuangan*. (3rd ed.). BPFÉ.
- Wahyudi, A., & Masrunik, E. (2019). *Penentuan Harga Jual dengan Metode pada Penjual Jenang (Studi Fenomenologi pada Penjual “Jenang” Desa Ngembul Kecamatan Binangun)*. 12.

Wulandari, I. E., Kustono, A. S., Ca, A., & Yuliarti, N. C. (n.d.). (*Analysis Determining the cost of production with a full costing method on small and medium enterprise Tape Handayani 82 Bondowoso*).

Zamzam, I., Mahdi, S. A., & Ansar, R. (2017). *Implementasi Nilai Itsar Membangun Konsep Harga Jual pada Pasar Pannampu Makassar*. 1–24.