

PERSETUJUAN PEMBIMBING

**STRATEGI PENENTUAN HARGA JUAL PADA MASA PANDEMI
UNTUK MEMPERTAHANKAN LABA USAHA
(STUDI KASUS PADA UKM DI KOTA GORONTALO)**

SKRIPSI

OLEH

LISNAWATY ULUTO

NIM. 921417151

Pembimbing I



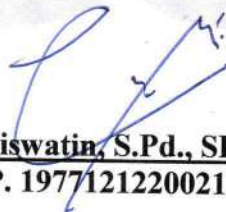
Hartati Tuli, SE. Ak, M.Si
NIP. 197212222005012003

Pembimbing II



Lukman Pakaya, S.Pd., MSA
NIP. 197109102005011002

Mengetahui:
Ketua Jurusan Akuntansi



Dr. Niswatin, S.Pd., SE., MSA
NIP. 197712122002122001

LEMBAR PENGESAHAN
STRATEGI PENENTUAN HARGA JUAL PADA MASA PANDEMI
UNTUK MEMPERTAHANKAN LABA USAHA (STUDI KASUS PADA
UKM DI KOTA GORONTALO)

OLEH:

LISNAWATY ULUTO
NIM. 921417151

Telah Dipertahankan Di Depan Dewan Penguji:

Hari/Tanggal : Rabu, 12 Januari 2022

Waktu : 10:00 s/d selesai

PENGUJI/PEMBIMBING

1. **Dr. Tri Handayani Amaliah, SE. Ak., M.Si, CA** 1.
NIP. 197212072003122001
2. **Mahdalena, SE, M.Si** 2.
NIP. 197102042008122001
3. **Hartati Tuli, SE. Ak, M.Si** 3.
NIP. 197212222005012003
4. **Lukman Pakaya, S.Pd., MSA** 4.
NIP. 197109102005011002

Mengetahui:

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Gorontalo



Dr. Muhammad Amir Arham, M.E
NIP. 197207252006041002

ABSTRAK

Lisnawaty uluto, 921 417 151. 2022. SKRIPSI. “STRATEGI PENENTUAN HARGA JUAL PADA MASA PANDEMI UNTUK MEMPERTAHANKAN LABA USAHA (STUDI KASUS PADA UKM DI KOTA GORONTALO)”. Program Studi S-1 Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Gorontalo dengan Pembimbing I Ibu Hartati Tuli, SE, Ak, M.Si. dan Pembimbing II Bapak Lukman Pakaya, S.Pd, M,SA

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi penentuan harga jual pada masa pandemi untuk mempertahankan laba usaha pada ukm di kota gorontalo, Penelitian ini menggunakan metode analisis data kualitatif, dengan menggunakan sumber data primer. Metode pengumpulan data yang digunakan dengan observasi, dokumen dan wawancara dengan menggunakan teknik pengujian keabsahan data dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan, triangulasi, dan untuk lokasi penelitian berada di kota gorontalo

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketiga tempat penelitian ini sebelum pandemi menggunakan metode penentuan penetapan harga berbasis biaya yaitu standard markup pricing, kemudian setelah pandemi mereka menggunakan penentuan harga jual dengan metode price skimming atau penurunan harga jual. Dan menurut hasil penelitian juga menunjukkan bahwa setelah pelaku usaha menggunakan metode price skimming ini hanya membuat pendapatan menurun, dikarenakan metode price skimming itu sendiri hanya biasa digunakan untuk usaha-usaha besar seperti usaha electronic, tidak bisa digunakan untuk usaha kecil.

Kata Kunci: Strategi, Harga jual, Laba.

ABSTRACT

Lisnawaty Uluto, 921 417 151, 2022. UNDERGRADUATE THESIS. "PRICING STRATEGY DURING THE PANDEMIC TO SUSTAIN BUSINESS PROFITABILITY (A CASE STUDY ON SMEs IN GORONTALO CITY)". Study Program of Accounting, Department of Accounting, Faculty of Economics, Universitas Negeri Gorontalo. The Principal Supervisor is Hartati Tuli, SE, Ak, M.Si, and the Co Supervisor is Lukman Pakaya, S.Pd, M.SA.

This research aims at finding out the pricing strategy during the pandemic to sustain profitability of SMEs in Gorontalo city. This research applies a qualitative data analysis method with primary data as the research sources. Techniques of data collection are observation, documents, and interviews, whereas techniques of data validity testing are by extending observations, increasing persistence, and triangulation. The research sites are located in Gorontalo city.

Findings reveal that the three research sites applied cost-based pricing, namely markup pricing, before the pandemic. Afterwards, they used a price skimming method during the pandemic. The results indicate that those small business actors who apply the price skimming method experience low profit margin as the price skimming method is only applicable to large enterprises, such as electronic businesses.

Keywords: **Strategy, Pricing, Profit**

