

ABSTRAK

Nuris Syamsiah Penyertaan Nilai Saudara dalam Penentuan Harga Jual Produk: Studi Fenomenologi Pada Usaha Dewi Mebel Kalianget Timur Sumenep. Di bawah bimbingan Bapak Muhammad Asyim Asy'ari, SE.,MAk., CFA Penelitian ini dilakukan untuk menguak praktik penentuan harga jual produk kusen pintu tunggal kayu jati super di usaha Dewi Mebel kalianget Timur Sumenep.

Penelitian ini menggunakan jenis riset kualitatif dengan metode fenomenologi. Informan penelitian di sini ada dua yaitu informan utama merupakan pemilik usaha Ibu Dewi, sedangkan informan pendukung yaitu karyawan, pelanggan, saudara dan tetangga dari informan utama. Fokus penelitian ini dilakukan pada usaha Dewi Mebel di Desa kalianget Timur Sumenep. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat kesamaan konsep teori dalam ilmu akuntansi biaya ataupun akuntansi manajemen, yaitu berupa biaya produksi dalam praktek penentuan harga jual dan menentukan keuntungan yang diharapkan menggunakan perhitungan *mark up* . Selain itu pula Ibu Dewi memperlakukan harga jual yang berbeda-beda kepada setiap pembelinya. Setelah melakukan observasi secara mendalam, maka peneliti menemukan nilai saudara yang dipengaruhi oleh kebudayaan Madura dalam penentuan harga jual pada usaha Dewi Mebel. Hal tersebut terwujud ketika pemilik usaha memberikan pengurangan atau penambahan *mark up* yang berbeda untuk masing-masing pembeli yang dianggap sebagai saudaranya. Dengan alasan agar dapat saling tolong menolong antar saudara serta sebagai strategi penjualan usaha Dewi Mebel kalianget Timur Sumenep.

Kata kunci: Perbedaan Harga Jual, Produk Kusen Pintu Tunggal Kayu Jati Super, Nilai Saudara

ABSTRACT

Nuris Syamsiah Inclusion of Your Values in Determining Product Selling Prices: A Phenomenology Study of Dewi Furniture Kalianget Timur Sumenep. Under the guidance of Mr. Muhammad Asyim Asy'ari, SE., MAk., CfrA This research was conducted to uncover the practice of determining the selling price of super teak single door frame products in Dewi Mebel Kalianget Timur Sumenep business.

This research uses qualitative research with phenomenological methods. There are two research informants, namely the main informant who is the owner of Mrs. Dewi's business, while the supporting informants are employees, customers, relatives and neighbors of the main informant. The focus of this research is on Dewi Furniture's business in Kalianget Timur Village, Sumenep. The results show that there are similarities in the theoretical concepts in cost accounting or management accounting, namely in the form of production costs in the practice of determining the selling price and determining the expected profit using the calculation mark up. In addition, Mrs. Dewi treats the selling price differently for each buyer. After conducting in-depth observations, the researchers found that the sibling values were influenced by the Madurese culture in determining the selling price of Dewi Furniture's business. This is realized when the business owner provides a reduction or addition of mark up a different for each buyer who is considered his brother. The reason is that we can help each other between relatives and as a sales strategy for Dewi Mebel Kalianget Timur Sumenep business.

Keywords: Differences in Selling Prices, Super Teak Wood Single Door Frame Products, Your Value