

ABSTRAK

MENGUNGKAP MAKNA PENENTUAN HARGA JUAL PENGUSAHA BATIK: (Sebuah Studi Fenomenologi)

Oleh:

Mayah Anggriani

Dr. Prasetyono, S.E., M.Si., Ak.

Muhammad Asim Asy'ari, S.E., M.Ak.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trunojoyo Madura

Jl. Raya Telang, PO.Box 2 Kamal, Bangkalan-Madura

Email: maya.anggriani36@gmail.com

Penelitian ini berupaya untuk mengungkap praktik penentuan harga jual pada usaha batik yang bernama usaha batik Ibu Nur Aini. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui praktik penentuan harga jual yang terjadi serta mengungkap makna dibalik praktik tersebut. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi sebagai alat analisis untuk menjawab penemuan jawaban. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara pengamatan dan dokumentasi. Hasil penelitian menemukan didalam metode penentuan harga jual yang dilakukan oleh Ibu Nur Aini menghitung biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, serta biaya overhead pabrik. Ha ini memiliki kesamaan konsep dengan teori yaitu dalam perhitungan harga pokok produksi.

Namun, yang membedakan yaitu dalam menentukan keuntungan beliau tidak dapat memastikan berapa persentase yang diperoleh. Pemilik melekatkan rasa persaudaraan didalam usaha yang dijalankan dalam aktivitas keuangan yang didasari pembeli (tetangga) sudah dianggap seperti keluarga sendiri, ungkapan *neser*/perhatian dalam mengurangi harga jual, dan tingkat kepercayaan yang tinggi yang diberikan Ibu Nur Aini kepada pelanggan yang nantinya mengurangi harga jual normal, sehingga beliau menganggap pelanggan dan tetangga yang membeli batik sudah merupakan bagian dari keluarga.

Kata Kunci: *Penentuan Harga Jual, Fenomenologi, Harga Pokok Produksi, Persaudaraan.*

ABSTRACT

DISCLAIMING THE DETERMINATION OF THE SELLING PRICE SELLING BATIK ENTERPRISES: (A Phenomenological Study)

By:

Mayah Anggriani
Dr. Prasetyono, SE, MS i ., Ak .
Muhammad Asim Asy'ari, SE, M. Ak.
Email: maya.anggriani36@gmail.com

This research seeks to reveal the practice of selling price determination on batik business named batik business Ms Nur Aini. The purpose of this study is to determine the practice of determining the selling price that occurs and reveal the meaning behind the practice. This research uses qualitative method with phenomenology approach as an analytical tool to answer the invention of answer. Data collection is done through interviews of observation and documentation.

The result of the research found in the method of selling price determination conducted by Ms Nur Aini batik business owner only based on the process of estimation from cost of goods production that is raw material cost, overhead cost, and labor cost. However, in determining the profit he can not be sure what percentage is earned. Behind the practice of determining the selling price he instilled a sense of brotherhood in the business undertaken in the financial activities of the buyer (neighbors) is already considered as his own family , the expression *neser* / attention in reducing the selling price, and a high level of confidence given Ms. Nur Aini to customers which will reduce the normal selling price, so he considered customers and neighbors who buy batik is part of the family.

Keywords : *Determination of Selling Price, Cost of Production , Raw Material Cost, Overhead Cost, Labor Cost , Fraternity .*