

PERANCANGAN APLIKASI PENETAPAN HARGA JUAL BUKU DI KIOS BUKU PALASARI BANDUNG BERBASIS MS EXCEL MACRO DAN VBA

Dadad Zainal Musadad, S.E., M.Kom², Mira Ismirani Fudsyi, S.E., M.M²,
Dedi Karmana, S.E., M.M³

1. Dosen Akuntansi, Politeknik LP3I Bandung
2. Dosen Manajemen Informatika, Politeknik LP3I Bandung
3. Dosen Akuntansi, Politeknik LP3I Bandung

ABSTRACT

In general, booksellers have not been able to accurately measure the costs of selling books. As a result, they lose information that is useful for strategic decision making, especially for determining the selling price. Book traders who still use rough or traditional calculations, will experience difficulties in entering a book selling environment with a high level of competition. On the other hand, book sellers will also have difficulty in knowing components in sales costs that can be reduced or eliminated to achieve economical and efficient selling prices. The purpose of this study is to design an application that can be used to calculate the applicable and simple cost of goods sold for book traders. The approach used in this research is a qualitative approach with interpretive descriptive methods. This research describes the description of the sales process then interprets the cost of goods sold model and develops software for that model. The results of this study are expected to be an alternative solution, especially for book traders in completing the calculation of cost of goods sold effectively and efficiently by using Microsoft Excel Macro-based applications with Visual Basic Application (VBA). The conclusion of the study is that if book traders have used this application, then they can minimize errors and the process of determining the cost of sales to determine competitive selling prices more quickly and accurately.

Key Word: Applications, Pricing, Competitive Prices, Microsoft Excel Macros.

ABSTRAK

Pada umumnya, pedagang buku belum mampu untuk mengukur secara akurat biaya-biaya dalam menjual buku. Akibatnya, mereka kehilangan informasi yang berguna bagi pengambilan keputusan strategis terutama untuk penentuan harga jual. Pedagang buku yang masih menggunakan perhitungan kasar atau tradisional, akan mengalami kesulitan dalam memasuki lingkungan penjualan buku dengan tingkat persaingan yang tinggi. Di lain sisi, pedagang buku juga akan mengalami kesulitan dalam mengetahui komponen-komponen dalam biaya penjualan yang dapat ditekan atau dihilangkan untuk mencapai harga jual yang ekonomis dan efisien. Tujuan penelitian ini adalah merancang sebuah aplikasi yang dapat digunakan untuk melakukan perhitungan harga pokok penjualan yang aplikatif dan sederhana bagi para pedagang buku. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif interpretatif. Penelitian ini mendeskripsikan gambaran proses penjualan kemudian menginterpretasikan model harga pokok penjualan dan mengembangkan perangkat lunak untuk model tersebut. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi solusi alternatif khususnya bagi pedagang buku dalam menyelesaikan perhitungan harga pokok penjualan secara efektif dan efisien dengan menggunakan aplikasi berbasis Microsoft Excel Macro dengan *Visual Basic Application* (VBA). Kesimpulan dari penelitian adalah jika pedagang buku telah menggunakan aplikasi ini, maka mereka dapat meminimalisir kesalahan dan proses penentuan biaya penjualan sampai dengan penentuan harga jual yang kompetitif dengan lebih cepat dan akurat.

Kata Kunci: Aplikasi, Harga Pokok, Harga Kompetitif, Microsoft Excel Macro, VBA

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kios buku Pasar Palasari merupakan unit usaha dikelola perseorangan dan tergabung dalam asosiasi pedagang buku Pasar Palasari atau yang lebih dikenal dengan nama Persatuan Pedagang Buku Tig/Grafer Indonesia (PP Butindo) dimana Bapak Beni Arnanda menjabat sebagai Ketua. Dalam menjalankan usahanya para pedagang kios buku membeli buku dari penerbit dan menjualnya dengan harga yang lebih rendah dibandingkan dengan toko buku di tempat lain, hal ini dikarenakan para pedagang kios buku Pasar Palasari Bandung memberikan potongan atau diskon yang lebih besar sehingga harga jualnya pun lebih murah. Namun demikian untuk beberapa buku lainnya yang diperoleh dari penerbit kadang-kadang harga jual tidak selalu sama dengan pedagang kios buku yang ada di Pasar Palasari alasannya karena terdapat biaya yang mempengaruhinya. Penentuan harga jual yang berbeda tersebut akan membingungkan bagi pengunjung yang datang untuk membeli buku sehingga akhirnya harus bertanya dari satu kios buku ke kios buku lainnya.

Biaya merupakan komponen penting yang harus dipertimbangkan dalam penentuan harga jual produk atau jasa. Harga jual produk atau jasa pada umumnya ditentukan dari jumlah semua biaya ditambah jumlah tertentu yang disebut dengan markup. Ada tiga konsep yang dapat digunakan untuk penentuan harga jual dengan pendekatan *cost-plus* tersebut, yaitu : (1) biaya total (*total cost*), (2) biaya produk (*product cost*) dan (3) biaya variabel (*variabel cost*).

Dengan demikian dibutuhkan solusi berupa aplikasi untuk menangani penentuan harga jual buku yang bisa memudahkan pembeli mengenai kepastian cara penentuan harga jual..

1.2 Rumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang di atas maka permasalahan yang dihadapi oleh pedagang kios buku Palasari dapat dirumuskan sebagai berikut :

- Bagaimana menentukan harga jual buku yang berdasarkan perhitungan biaya-biaya dari harga jual sehingga dapat memberikan kepastian besaran harga jual ?
- Bagaimana membuat aplikasi yang dapat mempermudah dan mempercepat dalam penetapan harga jual buku?

1.3 Tujuan

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

- Menentukan harga jual buku yang

berdasarkan perhitungan biaya-biaya dari harga jual sehingga dapat memberikan kepastian besaran harga jual.

- Membuat aplikasi yang dapat mempermudah dan mempercepat dalam penetapan harga jual buku.

1.4 Batasan

Batasan masalah dalam penelitian ini antara lain :

- Sistem yang akan dibangun tidak menangani proses penjualan barang dagang, barang hilang dan barang rusak.
- Laporan yang dihasilkan yaitu laporan penjualan.

II METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif interpretif. Penelitian ini mendeskripsikan dan mengembangkan model harga pokok produksi, serta pengembangan perangkat lunak.

Metode yang digunakan untuk membuat aplikasi ini adalah metode SDLC (*Software Development Life Cycle*) dengan model waterfall yaitu : analisis, desain, implementasi, pengujian, pengoperasian dan pemeliharaan.

Jenis data dalam penelitian ini adalah data primer. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini berupa kuesioner dan wawancara yang dikumpulkan dari para responden yang memenuhi kriteria pemilihan informan kunci. Kuesioner didistribusikan secara langsung kepada para responden. Dalam hal ini, responden adalah para pedagang kios buku Palasari

Terdapat dua variabel di dalam penelitian ini, yaitu: pertama variabel bebas (*independent*) dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebas adalah harga, kualitas produk dan lokasi. Sedangkan variabel terikat (*dependent*) dalam penelitian ini yang menjadi variabel terikat adalah keputusan pembelian.

Definisi operasional variabel diuraikan menjadi beberapa indikator meliputi: Variabel Bebas Harga (X1). Harga adalah sejumlah uang yang dikeluarkan konsumen untuk mendapatkan produk dan pelayanannya, indikatornya : terjangkau atau tidaknya harga, Kesesuaian antara harga dengan kualitas buku dan persaingan harga, kesesuaian antara harga dengan kuantitas.

Kualitas produk (X2) Kualitas produk merupakan persepsi konsumen terhadap ciri produk, baik atau buruknya kualitas suatu produk. Memiliki indikator sebagai berikut: kualitas bahan baku, kebersihan dalam penyajian, menarik atau tidaknya tampilan buku.

Lokasi (X3), lokasi yaitu suatu tempat dimana sebuah perusahaan melakukan kegiatan fisik. Memiliki indikator sebagai berikut: ketersediaan lahan parkir, kedekatan lokasi dengan pusat keramaian, ketersediaan tempat

untuk makan sambil bersantai, kenyamanan lingkungan.

Variabel terikat: Keputusan Pembelian (Y), keputusan pembelian adalah sebuah keputusan yang diambil oleh konsumen untuk membeli sebuah produk dengan mempertimbangkan berbagai alasan terlebih dahulu. Indikator: mudah dijangkau atau tidaknya Buku yang dicari, kesesuaian dengan kemampuan finansial, kesesuaian variasi buku dengan selera, kenyamanan Lokasi Pasar

Populasi penelitian adalah pembeli buku di Pasar Palasari Bandung. Sampel penelitian ini adalah pembeli buku Pasar Palasari Bandung yang sudah pernah atau sudah beberapa kali beli di tempat tersebut.. Untuk menentukan sampel yang diambil menggunakan nonprobability sampling, Metode pengambilan sampelnya menggunakan accidental sampling.

Penentuan jumlah sampel minimum dihitung berdasarkan rumus berikut $n = \{5 \text{ sampai } 10 \times \text{jumlah indikator yang digunakan}\}$ atau 5×16 indikator sehingga diperoleh 80 sampel.

Jenis dan Sumber Data, Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer.

Tabel 1. Distribusi skor jawaban

Dimensi	Skor Jawaban				Mean	Std. Deviasi
	STS	TS	S	SS		
Harga buku terjangkau	0	1	84	45	3,34	0,491
Harga buku yang ditawarkan sesuai dengan kualitas produk	0	5	97	28	3,18	0,474
Harga buku yang ditawarkan sesuai dengan manfaat yang saya dapatkan	0	2	83	45	3,33	0,504
Harga cubuku di kios ini dapat bersaing dengan toko buku lainnya	0	8	87	35	3,21	0,538
Harga buku lebih terjangkau dengan produk buku lainnya	0	4	77	49	3,35	0,539
Rata-Rata Harga					3,28	0,509

Sumber: Data Lapangan diolah

Dari hasil distribusi skor jawaban responden diketahui bahwa untuk variabel harga yaitu dari semua indikator X_1 sebagian besar responden memilih pada skor 3 dengan nilai rata-rata terkecil 3.18 dan yang terbesar 3.35 serta rata-rata skor keseluruhan untuk variabel adalah sebesar 3.28. Dari hasil distribusi, mean, dan standar deviasi dapat disimpulkan bahwa menurut responden, harga buku yang diberikan sudah sesuai dengan apa yang diharapkan.

Tabel 2. Hasil Uji Statistik Deskriptif Kualitas Produk

Dimensi	Skor Jawaban				Mean	Std. Deviasi
	STS	TS	S	SS		
Kualitas buku cukup bagus	0	7	102	21	3,11	0,455
Buku di kios buku mampu memberikan hasil dan kegunaan seperti yang di inginkan	0	2	91	37	3,27	0,479
Buku yang diperoleh awet dan memiliki daya tahan yang terjamin	0	24	88	18	2,95	0,569
Buku dikemas dengan kemasan yang menarik	0	29	85	16	2,90	0,582
Buku yang diperoleh sesuai berdasarkan sifkasi dan kualitas kebutuhan pembeli	1	3	102	24	3,15	0,568
Menarik dalam penampilan	1	22	94	13	2,92	0,543
Rata-Rata Harga					3,08	0,526

Sumber : Data Lapangan diolah

Dari hasil distribusi skor jawaban responden diketahui

bahwa untuk variabel kualitas produk yaitu dari seluruh indikator X_2 sebagian besar responden memilih pada skor 3 dengan nilai rata-rata terkecil 2.90 tentang mengemas buku dan yang terbesar 3.27 tentang kesesuaian penggunaan buku, serta rata-rata skor keseluruhan untuk variabel adalah sebesar 3.08. Dari hasil distribusi, mean, dan standar deviasi dapat disimpulkan kualitas produk yang diberikan di kios buku Palasari Kota Bandung sudah sesuai harapan pembeli.

Tabel 3. Hasil Uji Statistik Deskriptif lokasi

Dimensi	Skor Jawaban				Mean	Std. Deviasi
	STS	TS	S	SS		
Tersedia lahan parkir	1	39	70	20	2,84	0,680
Kedekatan lokasi dengan kampus atau tempat tinggal	0	34	71	25	2,93	0,673
Ketersediaan kios pilihan alternatif belanja buku	0	11	95	24	3,10	0,511
Lingkungan yang nyaman dan bersih	3	40	70	17	2,78	0,696
Rata-Rata Harga					2,91	0,640

Sumber : Data Lapangan Diolah

Pada tabel 3 di atas dari hasil distribusi skor jawaban responden diketahui bahwa untuk variabel lokasi yaitu dari seluruh indikator X_3 sebagian besar responden memilih pada skor 3 dengan nilai rata-rata terkecil 2.78 dan yang terbesar 3.10 serta rata-rata skor keseluruhan untuk variabel adalah sebesar 2.91. Dari hasil distribusi, mean, dan standar deviasi dapat disimpulkan bahwa pendapat responden tentang lokasi lahan parkir, kedekatan dengan kampus, ketersediaan kios, dan lingkungan yang nyaman dan bersih di kios buku Palasari Kota Bandung cukup baik.

Tabel 4. Hasil Uji Statistik Deskriptif Minat Beli

Dimensi	Skor Jawaban				Mean	Std. Deviasi
	STS	TS	S	SS		
Mudah ditemukan buku yang dicari	1	20	78	31	3,07	0,649
Sesuai dengan kemampuan financial	1	5	93	31	3,18	0,525
Buku yang ditawarkan sesuai dengan harapan dan kebutuhan	0	7	86	37	3,23	0,536
Layang yang diberikan sesuai harapan	0	12	91	27	3,12	0,538
Rata-Rata Harga					3,15	0,562

Sumber : Data Lapangan Diolah

Pendapat responden tentang Minat Beli dari seluruh indikator Y_1 sebagian besar responden memilih pada skor 3 dengan nilai rata-rata terkecil 3.07 dan yang terbesar 3.23 serta rata-rata skor keseluruhan untuk variabel adalah sebesar 3.15. Dari hasil distribusi, mean, dan standar deviasi dapat disimpulkan bahwa buku mudah ditemukan, sesuai dengan financial, buku yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan, dan layanan yang diberikan sesuai harapan responden memutuskan untuk melakukan pembelian dan akan melakukan pembelian ulang di di Kios Buku Palasari Kota Bandung.

Tabel 5. Koefisien Regresi

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.
		B	Std. Error	Beta			
		1	(Constant)	-.752	1.162		
	HARGA	.273	.071	.269		3.863	.000
	KUALITAS PRODUK	.230	.065	.280		3.546	.001
	LOKASI	.401	.071	.398		5.678	.000

a. Dependent Variable: MNAT BELI

Model regresi linear berganda dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$Y = -0,752 + 0,273 \text{ Harga} + 0,230 \text{ Kualitas Produk} + 0,401 \text{ Lokasi}$$

Dapat diketahui bahwa masing-masing variabel bebas yaitu harga, kualitas produk, dan lokasi bernilai positif. Dari sini dapat disimpulkan bahwa variable minat beli dipengaruhi oleh harga, kualitas produk dan lokasi. Hal ini dapat diartikan bahwa semakin berkualitas produk yang ditawarkan kepada konsumen, maka keputusan pembelian konsumen di Kios Buku Palasari Kota Bandung juga semakin meningkat. Sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh Kotler bahwa faktor utama yang mempengaruhi konsumen dalam pengambilan suatu keputusan pembelian adalah produk.

III TINJAUAN PUSTAKA

3.1 Konsep Biaya

Biaya adalah sebagai sumberdaya yang dikorbankan atau dikeluarkan untuk mencapai tujuan tertentu (Horngren et al., 2012). Biaya biasanya diukur sebagai jumlah moneter yang harus dibayarkan untuk memperoleh barang atau jasa. Ketika berpikir mengenai biaya, maka tidak akan terlepas dari berpikir tentang bagaimana menentukan biaya dari berbagai macam hal. Hal-hal tersebut disebut sebagai bagian dari biaya yang merupakan segala sesuatu hal yang membutuhkan pengukuran biaya.

Menurut Hansen dan Mowen (2005), biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa datang bagi organisasi. Sedangkan obyek biaya adalah setiap item seperti produk, pelanggan, departemen, proyek, aktivitas dan sebagainya. Membebaskan biaya ke obyek biaya secara akurat menjadi dasar keputusan yang baik. Hubungan antara biaya dan obyek biaya dapat digali untuk membantu meningkatkan keakuratan pembebanan biaya.

3.2 Biaya Produksi

Biaya produksi pada dasarnya menunjukkan harga pokok produk (barang dan

jasa) yang diproduksi dalam suatu periode akuntansi tertentu. Biaya produksi atau disebut harga pokok adalah pengobanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan terjadi untuk memperoleh penghasilan (Mulyadi, 2009).

Horngren et al. (2012) mengklasifikasikan biaya produksi ke dalam tiga kelompok, antara lain:

1. Direct material costs, biaya bahan yang menjadi bagian dari obyek biaya (barang dalam proses dan barang jadi) dan bisa ditelusuri dari obyek biaya secara mudah;
2. Direct manufacturing labor costs, kompensasi dari semua tenaga kerja produksi yang dapat ditelusuri secara mudah dari obyek biaya; dan
3. Indirect manufacturing costs, semua biaya produksi yang berhubungan dengan obyek biaya tetapi tidak dapat ditelusuri secara langsung dari obyek biaya – biaya ini biasa disebut sebagai manufacturing overhead costs atau factory overhead costs (biaya overhead pabrik).

3.3 Penentuan Biaya Produksi

Penentuan biaya produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam biaya produksi (Mulyadi, 2009). Dalam menghitung unsur-unsur biaya pada harga pokok produksi terdapat dua pendekatan yaitu metode full costing dan metode variable costing.

1. Metode Full Costing

Full costing merupakan metode penentuan biaya produksi yang menghitung semua unsur biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead baik yang berperilaku variabel maupun tetap. Penghitungan biaya produksi dengan metode ini, selain memperhitungkan biaya bahan baku, tenaga kerja dan overhead, juga memperhitungkan biaya komersial seperti biaya administrasi dan umum serta biaya pemasaran untuk memperhitungkan total biaya produk.

2. Metode Variable Costing

Variable costing merupakan metode penentuan biaya produksi yang hanya menghitung biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam biaya produksinya. Berdasarkan metode ini, biaya produk dihitung dengan menjumlahkan biaya produksi dengan biaya non produksi. Biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik variabel. Biaya non produksi terdiri dari biaya pemasaran tetap dan variabel, biaya administrasi dan umum tetap dan variabel, dan biaya overhead pabrik tetap.

Manfaat dari penentuan harga pokok produksi secara garis besar adalah sebagai berikut (Mulyadi, 2009):

1. Menentukan Harga Jual Produk
Perusahaan yang memproduksi bertujuan

memproses produknya untuk memenuhi persediaan digudang dengan demikian biaya produksi dihitung untuk jangka waktu tertentu untuk menghasilkan informasi biaya produksi per satuan produk. Biaya produksi per unit merupakan salah satu data yang dipertimbangkan untuk menentukan harga jual produk.

2. Memantau Realisasi Biaya Produksi

Informasi biaya produksi yang dikeluarkan dalam jangka waktu tertentu digunakan untuk memantau apakah proses produksi mengkonsumsi total biaya produksi sesuai dengan apa yang diperhitungkan sebelumnya. Dalam hal ini, informasi biaya produksi digunakan untuk membandingkan antara perencanaan dengan realisasi.

3. Menghitung Laba Rugi Bruto Periodik

Laba atau rugi bruto dihitung dengan membandingkan antara harga jual produk per satuan dengan biaya produksi per satuan. Informasi laba atau rugi bruto periodic diperlukan untuk mengetahui kontribusi produk dalam menutup biaya non produksi dan menghasilkan laba atau rugi.

4. Menentukan Harga Pokok Persediaan Produk Jadi dan Produk dalam Proses yang disajikan dalam Neraca.

Manajemen harus menyajikan laporan keuangan berupa neraca dan laporan laba rugi yang di dalamnya terdapat informasi harga pokok persediaan produk jadi dan harga pokok persediaan produk dalam proses. Biaya yang melekat pada produk jadi yang belum terjual, dalam neraca disajikan dalam harga pokok persediaan produk jadi. Biaya produksi yang melekat pada produk yang pada tanggal neraca masih dalam proses pengerjaan disajikan dalam neraca sebagai harga pokok persediaan produk dalam proses.

IV. PENGEMBANGAN SOFTWARE APLIKASI

4.1 Aplikasi Penentuan Harga Jual

Tahap awal diperlukan analisis kebutuhan untuk pengguna, yang terdiri dari analisis perangkat lunak dan perangkat keras.

Analisis Perangkat Lunak, yang dibutuhkan adalah : Sistem Operasi MS Windows 7 atau yang lebih tinggi, MS Excel biasanya sudah ada dalam paket MS Office versi 2010 atau yang lebih baru.

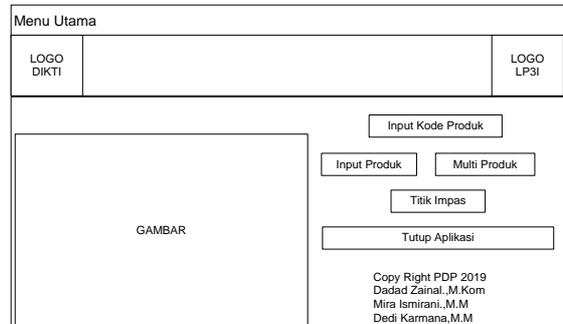
Analisis Perangkat Keras, yang dibutuhkan adalah : Keyboard, Mouse, Printer, Prosesor intel i3, dengan memori 4Gb, Hardisk 500Gb, VGA Intel® HD Graphics, Monitor LED HD 1366 x 768.

4.2 Perancangan Aplikasi

Setelah melakukan analisis sistem

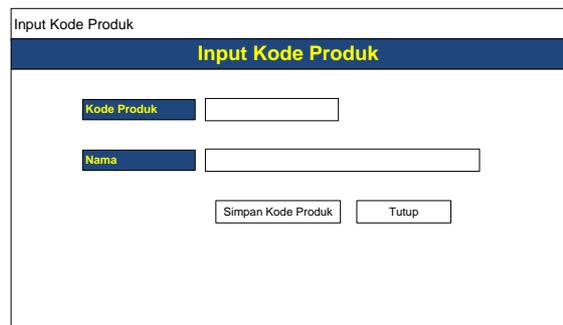
yang berjalan, peneliti melakukan perancangan interface aplikasi penetapan harga.

Dalam merancang tampilan antarmuka pengguna perlu memperhatikan kebutuhan pengguna. Oleh karena itu perlu merancang tampilan interface aplikasi penetapan harga. Tools yang digunakan MS Visio Stencil Drawing.



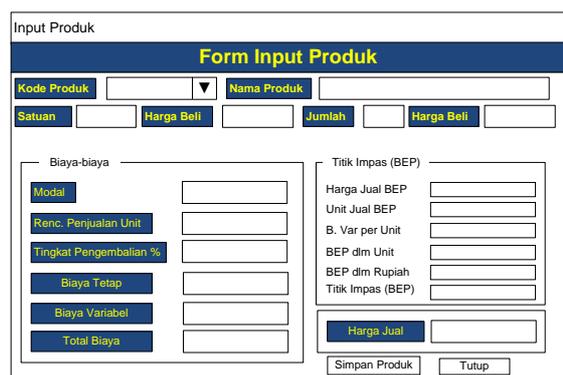
Gambar 1. Perancangan Antarmuka Aplikasi Penetapan Harga

Pada Perancangan Menu Utama terdiri atas tiga sub menu yaitu: Menu Input Kode Produk, Menu Input Produk, Menu Multi Produk dan Menu Titik Impas.



Gambar 2. Perancangan Antarmuka Menu Input Kode Produk

Perancangan antarmuka Menu Input Kode Produk, berisi Kode Produk, Nama Produk, dua tombol Simpan Kode Produk dan Tutup. Selanjutnya Data Kode Produk dan Nama Produk akan digunakan pada Menu Input Produk yang digunakan dengan cara memilih dengan combo-box.



Gambar 3. Perancangan Antarmuka Menu Form Input Produk

Perancangan antarmuka Menu Input Produk berisi Kode Produk, Nama Produk, Satuan, Harga Beli, Jumlah, tanggal Beli, Pada *Frame* Biaya terdiri dari Modal, Rencana Penjualan Unit, Tingkat Pengembalian %, Biaya Tetap, Biaya variabel, dan Total Biaya. Pada *Frame* Titik Impas (BEP) terdiri dari Harga Jual BEP, Unit Jual BEP, Biaya Variabel per Unit, BEP dalam Unit, BEP dalam Rupiah. Titik Impas (BEP).

4.3 Implementasi Aplikasi

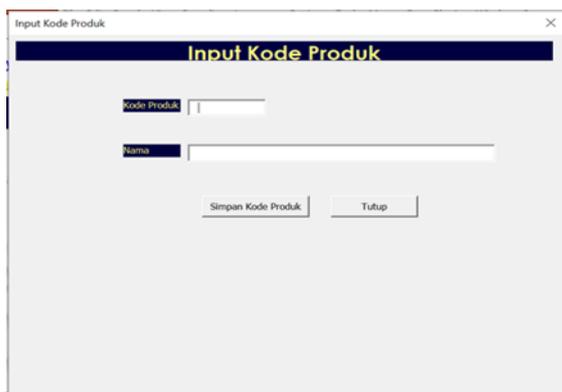
Aplikasi penetapan harga dikembangkan dengan basis data dan tampilan menggunakan peranti lunak microsoft excel macro. Pada sistem tersebut terbagi kedalam empat kategori menu utama yaitu Menu Input Kode Produk, Menu Input Produk, Menu Multi Produk, dan Menu Titik Impas.



Gambar 4. Aplikasi Penetapan Harga

Menu Utama terdiri atas tiga sub menu yaitu: Menu Input Kode Produk, Menu Input Produk, Menu Multi Produk dan Menu Titik Impas.

Dalam pilihan menu utama aplikasi tersebut diatas, berikut merupakan gambar menu Input Kode Produk yang dikembangkan sesuai dengan kebutuhan user:



Gambar 5. Menu Input Kode Produk

Pada Menu Input Kode Produk, berisi Kode Produk, Nama Produk, dua tombol Simpan Kode Produk dan Tutup. Selanjutnya Data Kode Produk dan Nama Produk akan digunakan pada Menu Input Produk yang digunakan dengan cara memilih dengan combo-box.



Gambar 5. Menu Form Input Produk

Menu Input Produk berisi Kode Produk, Nama Produk, Satuan, Harga Beli, Jumlah, tanggal Beli, Pada *Frame* Biaya terdiri dari Modal, Rencana Penjualan Unit, Tingkat Pengembalian %, Biaya Tetap, Biaya variabel, dan Total Biaya. Pada *Frame* Titik Impas (BEP) terdiri dari Harga Jual BEP, Unit Jual BEP, Biaya Variabel per Unit, BEP dalam Unit, BEP dalam Rupiah. Titik Impas (BEP).

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari analisis kebutuhan dan perancangan serta pembahasan maka dapat diambil beberapa kesimpulan bahwa:

1. Perancangan teknologi tepat guna melalui pembuatan perangkat lunak yang aplikatif akan mampu memberikan kontribusi terhadap perkembangan dan kemajuan pedagang kios buku Pasar palasari.
2. Faktor harga, kualitas produk dan lokasi mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan melakukan pembelian..
3. Variabel independen yang secara parsial memiliki pengaruh yang dominan terhadap variabel dependen (minat beli) adalah produk.
4. Rata-rata responden menjawab untuk variabel harga 3.28, kualitas produk 3.08, dan lokasi 2.91 sehingga sudah bisa dianggap tinggi

DAFTAR PUSTAKA

Ghozali, I. (2009) Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS,. Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.

- Horngren, Charles T., Datas, Srikant M., dan Rajan, Madhav. (2012). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*. 14ed. Prentice Hall
- Husein Umar (2013) *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis*. Rajawali Pers, Jakarta.
- Kotler, Philip., & K. L. K. (2009) *Manajemen Pemasaran* terjemahan. 13 Ed. Jakarta: Erlangga.
- Lupiyoadi (2006) *Manajemen Pemasaran Jasa*, Edisi Kedua, Salemba Empat, Jakarta. Salemba Empat, Jakarta.
- Mangkunegara, A. P. (2012) *Analisis Pengaruh Harga*,
- Rosa A.S, M. Shalahuddin. (2015), *Rekayasa Perangkat Lunak*. Bandung. Informatika