

# ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL TERHADAP PENJUALAN PRODUK SOKASI DI DESA SIDATAPA DAN TIGAWASA KABUPATEN BULELENG

Oleh  
**Putu Ratih Windyani, NIM 1917051006**  
Jurusan Ekonomi dan Akuntansi

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penetapan harga jual terhadap penjualan produk sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa Kabupaten Buleleng. Studi ini didasarkan pada pengamatan bahwa adanya penetapan harga jual terhadap produk yang ditawarkan di masing-masing desa, dapat mempengaruhi jumlah penjualan produk yang dihasilkan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Pengumpulan data dilakukan melalui tahapan observasi, wawancara dan dokumentasi. Objek penelitian ini adalah penetapan harga jual terhadap penjualan produk, dengan informan penelitian adalah para pengrajin sokasi dan pengepul sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa. Teknik analisis data yang digunakan adalah pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan produk sokasi di Desa Tigawasa lebih tinggi dibandingkan produk sokasi yang dijual dari Desa Sidatapa, meskipun harga jual yang ditawarkan lebih tinggi sokasi Tigawasa dibandingkan Sidatapa. Hal ini dikarenakan adanya faktor internal berupa bahan baku dan proses pembuatan produk, serta adanya faktor eksternal berupa citra produk di mata masyarakat yang mengakibatkan adanya perbedaan harga jual dan mengapa para konsumen lebih tertarik membeli produk sokasi dari Desa Tigawasa dibandingkan dengan produk sokasi dari Desa Sidatapa.

**Kata Kunci:** Harga Jual Produk, dan Penjualan

## ABSTRACT

*This study aims to analyze the determination of the selling price of sokasi product sales in Sidatapa Village and Tigawasa, Buleleng Regency. This study is based on the observation that the setting of the selling price of the products offered in each village can affect the amount of product sales produced. This study used descriptive qualitative method. Data collection was carried out through the stages of observation, interviews and documentation. The object of this research is the determination of the selling price of product sales, with the research informants being soka craftsmen and soka collectors in the villages of Sidatapa and Tigawasa. Data analysis techniques used are data collection, data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The results showed that sales of sokasi products in Tigawasa Village were higher than sokasi products sold from Sidatapa Village, even though the selling price offered was higher for Sokasi Tigawasa than Sidatapa. This is due to internal factors in the form of raw materials and product manufacturing processes, as well as external factors in the form of product image in the eyes of the public which results in differences in selling prices and why consumers are more interested in buying soka products from Tigawasa Village compared to soka products from Sidatapa Village.*

**Keywords:** Product Selling Price, and Sales