

# Oetoesan - Hindia:

## Telaah Pemikiran Kebangsaan

Volume 2 No 1 Tahun 2020 Hlmn. 15-20

Artikel Masuk: 9 Januari 2020 | Artikel Diterima: 31 Juli 2020

---

### Analisis penetapan harga jasa fotografi

Iga Silviana<sup>1\*</sup>, Rara Ulfah Ikhtiarini<sup>2</sup>, Rizka Amisa Putri<sup>3</sup>, Mita Yulia Putri<sup>4</sup>

Universitas PGRI Madiun, Jl. Setiabudi no. 85 Madiun, Indonesia, 63118

igasilviana07@gmail.com<sup>1</sup>, raraulfah1234@gmail.com<sup>2</sup>, rizkamisa@gmail.com<sup>3</sup>,  
mityulia9@gmail.com<sup>4</sup>

\*surel korespondensi: igasilviana07@gmail.com

#### Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis penetapan harga jasa fotografi. Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode analisis deskriptif dengan melakukan wawancara tatap muka dengan subjek salah satu karyawan dan pemilik layanan jasa fotografi DP. Penelitian ini menghasilkan konsep penetapan harga teman pada jasa fotografi dengan ketentuan membantu mempromosikan layanan jasa tersebut menggunakan media sosial, hal tersebut dilakukan dengan maksud untuk mempertahankan dan menambah jumlah pelanggan. Berdasarkan konsep tersebut peneliti berargumen bahwa perbuatan tersebut dapat melanggar etika.

Kata Kunci: Penetapan Harga; Akuntansi Keperilakuan; Inovasi; Strategi Penjualan

#### Abstract

*The purpose of this research is to analyze the pricing of photography services. Researchers used a qualitative approach with descriptive methods by conducting face-to-face interviews with the subject of one of the employees and the owner of DP photography service. The study produced the concept of friends-pricing on photography services with provisions helping to promote those services using social media, this is done with a view to maintaining and increasing the number of customers. Based on these concepts researchers argue that these actions can violate the ethics of behavior.*

Keywords: *Pricing; Behavioral Accounting; Innovation; Sales Strategy*

Suatu pemilik usaha dalam kegiatan dan keberlangsungan usahanya harus mengambil keputusan dalam dunia persaingan bisnis salah satunya adalah penentuan harga atas jasa yang ditawarkan. Hal tersebut dilakukan agar pelanggan dapat menikmati dan tidak merasa dirugikan ataupun dikecewakan atas jasa yang diberikan dengan patokan harga yang ditetapkan. Pelanggan merupakan hal terpenting dalam suatu kegiatan



This work is licensed under a

[Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).



usaha. Di dalam kegiatan usaha pelanggan ikut terlibat dan langsung merasakan kualitas pelayanan yang diberikan oleh penyedia jasa layanan foto tersebut. Maka pemilik usaha jasa fotografi harus memberikan kepuasan kepada pelanggan dari pelayanan, manfaat produk ataupun dari segi harga sehingga mampu mengoptimalkan keuntungan usahanya.

Menurut peneliti masalah yang ditemui pada tempat usaha jasa photography ini adalah penetapan harga jasa foto. Penetapan harga tidak dapat diukur dengan nominal rupiah yang pasti karena biaya yang dikeluarkan untuk jasa 1 kali foto itu berbeda-beda dan tidak dapat dipastikan. Penetapan harga jasa fotografi sebenarnya berdasarkan estimasi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk keperluan sewa tempat dan perawatan kamera. Selain itu terdapat beberapa faktor lain dalam menetapkan harga jasa fotografi, yakni faktor klien dan faktor pasar. Dalam praktiknya penetapan harga jasa foto peneliti mengetahui bahwa adanya harga teman dalam penetapan harga, harga teman ini merupakan salah satu faktor penetapan harga jasa fotografi dari segi faktor klien. Yang melatar belakangi adanya harga teman karena si pelanggan telah mengenal lama si pemilik ataupun karyawan dari penyedia jasa foto tersebut. Peneliti ingin meneliti hal tersebut atas dasar apa penyedia layanan jasa foto menetapkan harga teman dalam penetapan harga jasa fotonya. Dengan adanya fenomena seperti hal tersebut telah dilakukannya praktik bahwa adanya perbedaan penetapan antara harga teman dan harga pada umumnya.

Penelitian sebelumnya dilakukan Pitoyo (2008) yaitu yang berjudul Tuna Satak Bathi Sanak. Peneliti di sini mengungkapkan bahwa biar rugi materi tetapi tetap untung persahabatan. Jadi dengan penelitian yang akan dibuat akan terkait dengan peribahasa bathi satak rugi sanak. Dalam penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Wahyuningtiyas (2017) yang berjudul Akuntansi Tukang Pijat. Hasil penelitiannya menjelaskan bahwa pijat tradisional merupakan keahlian secara turun-temurun sehingga cara dan doa-doa yang dipakai saat memijat sudah dari pendahulu mereka. Biaya yang diterima setelah memijat pasien yaitu tergantung dari pemberian si pelanggan. Si tukang pijat tidak mematok biaya khusus dalam jasa pijat tradisionalnya karena ia melakukan dengan keikhlasan. Yusdita, Riestanty, dan Tantama (2020) menunjukkan adanya nilai sosial dalam berbisnis dan kecintaan dalam penentuan aset yang dijual. Mereka menunjukkan bisnis tidak selalu mengutamakan laba dan pasar bebas. Bagaimana dengan praktik penetapan harga jual di bawah normal yang ditetapkan oleh pegawai dan bukan pemilik usaha?

Peneliti melakukan penelitian ini dengan tujuan untuk menganalisis penetapan harga jasa fotografi, yaitu bagaimana cara pemilik jasa fotografi dalam menetapkan harga umum dan harga khusus teman.



## **METODE**

Dalam mencapai tujuan penelitian ini, maka metodologi yang digunakan peneliti yaitu metode dengan pendekatan kualitatif dengan metode analisis deskriptif. Strauss & Corbin (2017) berpendapat bahwa penelitian kualitatif yang dimaksud adalah sebagai jenis penelitian yang temuannya tidak diperoleh melalui metode statistik atau bentuk hitungan yang lain. Dengan metode tersebut dapat memberikan kemudahan bagi peneliti untuk merekam, memantau dan mengikuti proses suatu peristiwa atau kegiatan sebuah organisasi sebagaimana adanya dalam suatu kurun waktu tertentu dan selanjutnya diinterpretasikan untuk menjawab masalah penelitian. Penelitian ini didasari atas fenomena-fenomena yang sering terjadi di sekitar peneliti atas permintaan harga pada suatu bisnis baik dagang maupun jasa. Penelitian ini mencoba menguak bagaimana cara pemilik layanan jasa fotografi tersebut menetapkan harga umum untuk klien biasa dan harga khusus untuk teman.

Metode yang digunakan dalam mengumpulkan data adalah dengan cara melakukan wawancara tatap muka. Wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi detail dan mendalam mengenai data yang diperoleh sebelumnya dalam pengamatan langsung pada saat melakukan tawar menawar. Wawancara dilakukan dengan subjek-subjek yang terlibat yaitu seorang informan karyawan yang bekerja di DP yang bernama Ikhsan Pratama dan pemilik jasa fotografi DP. Wawancara dilakukan selama 4 hari, pada tanggal 11 sampai dengan 15 Desember 2019, yang bertempat di Kauman, Ponorogo. Dari hasil wawancara peneliti mengharapkan memperoleh suatu informasi yang akurat, jelas dan mendalam.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Secara umum masyarakat pengguna jasa fotografi semakin banyak dan berkembangnya pun sangat pesat. Banyak orang menggunakan jasa ini untuk membantu mereka mengabadikan momen istimewa dalam hidup, namun tidak sedikit juga para pengusaha menggunakan jasa fotografi ini untuk mempromosikan produk mereka melalui media sosial. Di era 4.0 seperti sekarang ini berada di zaman yang semakin canggih alat ataupun properti yang digunakan dalam dunia fotografi. Maka dalam dunia fotografi juga memerlukan alat maupun properti yang menunjang untuk menghasilkan kualitas foto yang berkualitas sangat diperlukan dalam menghadapi ataupun mencegah persaingan yang semakin besar dalam dunia usaha.

Dalam mengatasi persaingan pasar yang semakin besar maka DP memerlukan inovasi baru dengan menggunakan properti – properti yang kekinian atau modern, karena properti atau dekorasi studio foto yang bisa mengikuti perkembangan zaman dan memiliki berbagai macam tema sebagai fasilitas dapat menarik minat pelanggan untuk memilih serta menyesuaikan dengan tema yang dipilih oleh pelanggan. Persaingan pasar yang semakin



luas DP dituntut untuk mengembangkan kreatifitasnya, hal ini ditunjang dengan peralatan yang memadai dan memiliki kualitas unggul akan bisa menghasilkan sebuah foto yang indah dan menarik minat pelanggan untuk memilih layanan jasa fotografi. Sehingga membutuhkan biaya untuk pembelian peralatan dan properti yang tidak sedikit pula.

Pada prinsip akuntansi konvensional, tujuan menjalankan sebuah usaha adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya, sehingga beban atau biaya yang dikeluarkan harus lebih kecil dari pada pendapatan yang diperoleh. Padahal, jasa fotografi tidak dapat diukur dengan nominal karena fotografi merupakan sebuah karya seni dan jasa yang bersifat abstrak, sehingga perhitungan penetapan harga sangat diperlukan untuk meminimalisir kerugian dikemudian hari dan penetapan harga dari jasa fotografi ini memerlukan pertimbangan yang sangat matang. Dalam memperoleh laba sebuah usaha pasti memerlukan adanya konsumen untuk mencapai tujuan tersebut, maka perlu adanya suatu informasi atau pemasaran tentang layanan jasa fotografi untuk menarik minat pelanggan. Strategi pemasaran sangat diperlukan untuk meningkatkan pendapatan yaitu melalui promosi dengan menggunakan media sosial, mengingat baik dikalangan anak muda ataupun orang tua dimasa sekarang pastinya memiliki sosial media sehingga memudahkan dalam memasarkan lewat media tersebut.

Tidak lepas dari penjelasan di atas, ditemukan permasalahan yang sering terjadi tanpa kita sadari. Berdasarkan pengalaman yang dialami oleh pengguna jasa fotografi, berlangsungnya tawar menawar mengenai harga yang akan dibayar oleh si pengguna dikarenakan salah satu pegawai yang bekerja di DP merupakan teman akrab sejak lama.

Berikut ulasan wawancara yang berhasil kami rangkum tentang pemahaman suatu penetapan harga teman dan seberapa sering pemilik mendapat tawaran harga teman, antara peneliti sebagai pengguna jasa fotografi dan juga sebagai pewawancara dengan salah satu pegawai yang bekerja di DP.

*“Menurut saya, harga teman itu suatu harga khusus yang diberikan kepada teman. Saya pernah mendapat tawaran harga teman selama berbisnis fotografi, bahkan sering. Hampir setiap teman baik teman saya sendiri atau teman-teman dari karyawan selalu minta harga khusus atau harga teman itu. Ada pelanggan lain yang mungkin tidak dikenal tetapi meminta tawaran harga. Setiap pelanggan pasti menawar harga dari harga yang sudah ditawarkan, dengan berbagai alasan agar mendapat harga yang lebih murah. Wajar atau tidaknya harga teman itu tergantung pemilik ingin memberi harga berapa asalkan tidak melebihi batas wajar atau tidak terdapat kerugian pada bisnisnya dan pastinya tetap mendapat*



*pelanggan. Yang paling penting itu adalah pelanggan. Tanpa pelanggan kita tidak dapat mencapai tujuan yang diinginkan.”*

Dari hasil wawancara tersebut sebuah usaha pastinya ingin mendapatkan keuntungan yang banyak, akan tetapi dalam menjalankan proses usaha harus terdapat prosedur-prosedur lain untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Hal utama yang mendasari proses adanya sebuah usaha yaitu pelanggan. Demi mendapatkan pelanggan, pemilik usaha akan berusaha untuk mendapatkan pelanggan yang banyak dan tetap. Salah satu usaha tersebut adalah pemberian harga khusus kepada teman atau kepada saudara baik dari karyawan ataupun pemilik usaha itu sendiri.

Pewawancara juga melakukan tawar menawar untuk sesi foto yang akan dilakukannya. Hasil tawar menawar yang dilakukan oleh kedua belah pihak menyetujui bahwa harga jasa Photograby mendapatkan diskon dengan syarat mau mempromosikan jasa Photograby DP di media sosial. Tarif untuk 1 sesi foto group berkisar diharga Rp100.000,00 sampai dengan Rp300.000,00 karena Mbak Rizka mendapat potongan harga maka memperoleh harga kesepakatan yaitu hanya membayar Rp100.000,00 potongan harga yang didapat tersebut telah dijelaskan bahwasanya diperoleh karena sudah kenal dekat dengan pegawai yang bekerja disana maka hal tersebut dapat dikenal dengan istilah harga teman.

Pada aspek ini layanan jasa fotografi DP menetapkan harga yang termasuk dibilang murah untuk mendapatkan pelanggannya, mereka tidak mengambil keuntungan yang besar dari harga jasa yang telah ditetapkan, karena layanan jasa ini memikirkan usaha jangka panjangnya dengan mempertahankan jumlah pelanggan serta penentuan kebijakan potongan harga dalam hari besar dan konsumen member agar dapat menarik minat pelanggannya serta tidak kalah saing dengan layanan jasa fotografi lain.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah kelompok kami lakukan mengenai harga yang diperoleh pelanggan yaitu Mbak Rizka, hal ini merupakan perbuatan yang melanggar etika karena seharusnya yang berhak menetapkan harga ataupun mendapatkan potongan harga kepada pelanggan yaitu si pemilik usaha bukanlah pegawai yang bekerja di DP. Segala sesuatu keputusan yang akan diambil oleh pegawai seharusnya memerlukan persetujuan dari si pemilik usaha karena segala kewenangan berada sepenuhnya pada pemilik usaha.

## **SIMPULAN**

Pada usaha fotografi DP, terdapat harga umum untuk pelanggan pada umumnya dan harga khusus untuk teman. Pada kasus ini, ada pelanggaran etika bisnis karena pegawai dapat mengambil keputusan tanpa sepengetahuan pemilik dengan menggunakan “harga teman” dengan alasan untuk mempertahankan pelanggan.



#### DAFTAR RUJUKAN

- Kamayanti, Ari. (2019). Akuntansi Keperilakuan (Telaah Artikel, Role Play, Latihan & Desain Riset-Pembelajaran Dialogis). Jakarta Selatan: Yayasan Rumah Peneleh.
- Pitoyo, Djoko. (2008, Agustus). Tuna Satak Bathi Sanak (Kearifan Jawa Dalam Etika Bisnis). *Jurnal Filsafat*, 18(2)
- Strauss, A & Corbin, J. (2017). Dasar-dasar Penelitian Kualitatif (Tatalangkah dan Teknik-teknik Teoritisasi data). Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Wahyuningtiyas, Maharani (2017). Akuntansi Tukang Pijat (Studi Fenomena Dalam Kehidupan Masyarakat). Prosiding Seminar Nasional dan Call For Paper Ekonomi dan Bisnis (SNA-PER-EBIS 2017). Hal 87-92.
- Yusdita, E.E., Riestanty, A. & Tantama, A. D. (2020). Membongkar Sangkar Emas Pasar Bebas Melalui Strategi Gacoan. *Accounting Profession Journal (APAJI)*, 2(1), 1-9.