

**ABSTRAK**

**EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK**

**Studi Kasus: PT. Mondrian**

**Jl. KH Hasyim Ashari No 171 (By Pass) Mojayan Klaten.**

**Gregorius Mega Wijananto**

**002114003**

**Universitas Sanata Dharma**

**Yogyakarta**

**2006**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penentuan harga jual produk yang dilakukan oleh perusahaan. Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah wawancara dan dokumentasi.

Langkah-langkah yang digunakan untuk menjawab permasalahan adalah: 1) Mendeskripsikan penentuan harga jual menurut perhitungan yang dilakukan oleh perusahaan 2) Mendeskripsikan penentuan harga jual menurut kajian teori dengan menetapkan harga jual berdasarkan: a) Metode harga jual normal b) Metode penentuan harga jual waktu dan bahan c) Metode harga jual *Cost type contract* d) Metode harga jual pesanan khusus e) Metode harga jual produk atau jasa yang diatur dengan peraturan pemerintah 3) Mengidentifikasi perbedaan perhitungan komponen harga jual antara perusahaan dengan kajian teori 4) Mengidentifikasi persamaan perhitungan komponen harga jual menurut perusahaan dengan teori.

Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan, diketahui bahwa penentuan harga jual yang dilakukan oleh PT. Mondrian Klaten berbeda dengan penentuan harga jual menurut teori.

**ABSTRACT**

**AN EVALUATION OF THE DETERMINATION OF PRODUCT'S SELLING  
PRICE**

**A Case Study at PT Mondrian  
Jl. KH Hasyim Ashari No.171 (Bypass) Mojayan Klaten**

**Gregorius Mega Wijananto  
002114003  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta  
2006**

The research aimed to know the determination of product's selling price conducted by the company. The data collection methods used were interview and documentation.

The steps conducted to solve the problem were 1) Describing the product's selling price according to the company's calculation, 2) Describing the selling price according to theoretical analysis by determining the selling price based on: a) Normal selling price method b) Selling price of time and material method c) Cost type contract selling price method d) Special order selling price method e) Product's or service's selling price method determined by government regulation 3) Identifying the calculation difference in selling price component between company and theoretical analysis, 4) Identifying the calculation similarity in selling price calculation components between company and theoretical analysis.

The result of analysis showed that product selling price conducted by PT Mondrian Klaten differed from the ones according to the theory.