

ABSTRAK
EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL BERDASARKAN
METODE *COST-TYPE CONTRACT*
Studi Kasus : CV Hasta Mulia Klaten
Siswanto Jati Widiyanto AL
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta 2004

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penentuan harga jual yang dilakukan perusahaan dan perbedaan antara penentuan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan dengan metode *cost-type contract*.

Langkah-langkah yang dilakukan dalam analisis data dari perusahaan adalah mendeskripsikan proses penentuan harga jual sesungguhnya yang dilakukan perusahaan. Langkah-langkah penentuan harga jual *cost-type contract* yaitu mengelompokkan biaya langsung dan tidak langsung dan menghitung besarnya harga jual produk. Sedangkan untuk membandingkan besarnya harga jual yang ditetapkan perusahaan dengan hasil penelitian dilakukan uji-t.

Berdasarkan analisis, prosedur penyusunan harga jual yang dilakukan oleh CV Hasta Mulia belum tepat, karena pengelompokan biaya yang dilakukan oleh perusahaan belum sesuai dengan kajian teori. Sedangkan hasil analisis 10 proyek selisih menguntungkan harga jualnya diketahui Rp 107.486.470 atau sebesar 3,76%. Dari hasil analisis uji-t diperoleh nilai $t_{hitung} = -0,297$ berada pada daerah penerimaan H_0 yaitu $t_{hitung} < t_{tabel}$, $-0,297 < 2,101$ atau $-t_{hitung} > -t_{tabel}$, $-0,297 > -2,101$ yang berarti bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan antara penentuan harga jual produk yang dihitung perusahaan dengan penentuan harga jual produk yang dihitung dengan *cost-type contract*.

ABSTRACT
AN EVALUATION ON THE DETERMINATION OF SELLING PRICE
BASED ON THE COST-TYPE CONTRACT

Case study: CV Hasta Mulia Klaten
Siswanto Jati Widiyanto AL
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta 2004

The objective of this observation were to know the determination of selling price done by the firm and the difference between it and the Cost-Type Contract method.

The step taken in analyzing data from the firm is describing the process of determining the real selling price that was done by the firm. The steps of determining the selling price according to the Cost-Type Contract were classifying the direct cost and the indirect cost and count the product's selling price. Whereas the t-test was used to compare the selling price determined by the firm and the result of observation.

According to the analysis, the arrangement procedure of selling price that was done by CV Hasta Mulia was not appropriate yet, for the classification of costs done by the firm was not yet in accordance with the theory. Whereas, it was known from the analysis result of 10 projects, the favourable difference of the selling price was Rp 107.486.470 or equal to 3,76%. From the analysis result of t-test, it was found that the value of $t_{count} = -0,297$ which was in the acceptance area of H_0 , that is $t_{count} < t_{table}$, $-0,297 < 2,101$ or $-t_{count} > -t_{table}$, $-0,297 > -2,101$, which means that there was no significant difference between the determination of product selling price counted by the firm and the determination of product selling price counted with Cost-Type Contract.