

ABSTRAK

EVALUASI PENENTUAN HARGA POKOK PRODUK DAN HARGA JUAL

**Studi Kasus : Kerajinan Kulit Exis Collection
Bugisan, Jl. Sugeng Jeroni 79, Yogyakarta**

**Yohanes Tri Handoko
Nim : 002114251
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2005**

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

Langkah-langkah yang digunakan untuk menjawab masalah yang pertama yaitu: 1) Mendeskripsikan penentuan harga pokok produk menurut perusahaan, 2) Mendeskripsikan penentuan harga pokok produk menurut kajian teori dengan menetapkan harga pokok produk berdasarkan: a) Metode Full Costing, b) Metode Variable Costing, 3) Mengidentifikasi perbedaan perhitungan komponen harga pokok produk antara perusahaan dengan kajian teori, 4) Mengidentifikasi persamaan perhitungan komponen harga pokok produk antara perusahaan dengan kajian teori. Langkah-langkah yang digunakan untuk menjawab masalah yang kedua yaitu: 1) Mendeskripsikan penentuan harga jual menurut perusahaan, 2) Mendeskripsikan penentuan harga jual menurut kajian teori dengan menetapkan harga jual berdasarkan: a) Metode harga jual normal (cost-plus pricing), b) Metode 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 dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah, 3) Mengidentifikasi perbedaan perhitungan komponen harga jual antara perusahaan dengan kajian teori, 4) Mengidentifikasi persamaan perhitungan komponen perhitungan harga jual antara perusahaan dengan kajian teori.

Berdasarkan hasil analisa yang dilakukan, diketahui bahwa penentuan harga pokok produk dan harga jual yang dilakukan oleh Kerajinan Kulit Exis Collection berbeda dengan penentuan harga pokok produk dan harga jual pada teori.

ABSTRACT

Evaluation On Cost of Good Sold and Selling Pricing A Case Study a Leather Good Shop Exis Collection Bugisan, Jl. Sugeng Jeroni, Yogyakarta

The research aimed to know the determination of cost of good sold and selling pricing conducted about by a company. The data collection methods used were interview and documentation.

The steps conducted to solve the first problem were 1) describing the cost of good sold calculation, 2) describing the cost of good sold determination theoretical analysis based on: a) Full Costing Method, b) Variable costing method, 3) identifying of calculation difference in cost of good sold component between comp-any and theoretical analysis, 4) identifying the calculation similarity in cost of good sold components between company and theoretical analysis. The steps a conducted to solve the second problem were: 1) describing the selling pricing according to the company, 2) describing the selling according to theoretical analysis cost of good sold based on: a) normal selling price method (cost-plus pricing), b) selling price of time and material method, c) cost-type contract selling pricing method, d) special order selling price method, e) product or service selling price method determined by regulation, 3) identifying the calculation difference in selling price components between company and theoretical analysis, 4) identifying calculation similarity in selling price calculation components between company and theoretical analysis.

The result of analysis concluded that cost of good sold and selling pricing conducted by the company were different from the ones according to the theories.