

ABSTRAK

PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK Studi Kasus pada Perusahaan D & D Collection Yogyakarta Tahun : 1997

**Natalia Safitri
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah penentuan harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan D & D Collection sudah tepat atau belum dengan menggunakan pendekatan metode Cost-Plus Pricing. Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Adapun langkah-langkah dalam teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah adalah : pertama, mendeskripsikan penentuan harga jual yang ditetapkan perusahaan; kedua, menghitung harga jual menurut metode Cost-Plus Pricing berdasarkan pendekatan full costing; ketiga, menentukan apakah harga jual yang diterapkan perusahaan sudah tepat atau belum dengan menggunakan kriteria dengan batas toleransi sebagai berikut: selisih harga jual kurang dari 5%, tepat ; selisih harga jual lebih dari 5%, tidak tepat; keempat, menganalisis perbedaan harga jual antara perusahaan dengan kajian teori.

Hasil penelitian yang diperoleh berdasarkan analisis data dan pembahasan terdapat perbedaan selisih harga jual antara perusahaan dengan kajian teori. Harga jual menurut perhitungan perusahaan untuk produk Bj 01 lebih tinggi Rp. 595,46 (2,5%), Bj 02 lebih tinggi Rp. 981,23 (3,18%), Bj 03 lebih tinggi Rp. 730,38 (1,79%), dan Bj 04 lebih tinggi Rp. 562 (1,54%). Dengan demikian, dapat diambil simpulan bahwa terdapat selisih antara harga jual berdasarkan perhitungan perusahaan dengan harga jual berdasarkan perhitungan kajian teori. Selisih lebih tersebut kurang dari 5% sehingga dapat dinyatakan bahwa harga jual produk Bj 01, Bj 02, Bj 03 dan Bj 04 tepat.

ABSTRAK

THE SELLING PRICE DETERMINATION A Case Study at D & D Collection Yogyakarta 1997

**Natalia Safitri
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta**

The objective of this research was to find out whether or not the selling price determination by using cost-plus pricing method in D & D Collection Yogyakarta, was appropriate. The data collection methods included interviews, observation, and documentation. The steps in analyzing the data to answer the problem were as follows: (1) Describing the selling price determination in the company, (2) Determining the selling price according to cost-plus pricing which was based on full costing approach, (3) Determining whether the selling price of the company was appropriate, (4) Analyzing the difference between the selling price computed by the company and that of based on the theory. The criteria for the appropriateness were as follows. The selling price difference less than or equal to 5% was appropriate, the selling price difference more than 5% is not appropriate.

The result of the research showed there were some differences between the selling price computed by the company and that of based on the theory. The selling prices computed by the company were higher, detailing successively Rp. 595,46 (2,5 %) for Bj 01, Rp. 981,23 (3,18%) for Bj 02, Rp. 730 (1,79%) for Bj 03 and Rp. 562 (1,54%) for Bj 04. Based on the result, it could be concluded that the difference between companies computation and of that based on the theory did not exceed 5%. It means that the computation for Bj 01, Bj 02, Bj 03 and Bj 04 was accurate.