

A B S T R A K

**EVALUASI PENETAPAN HARGA JUAL**

Studi Kasus pada Perusahaan Tegel Hadi Sadikan Klaten

**Bulan April tahun 2000**

**B.Henny Dwi Susanti**

**Universitas Sanata Dharma**

**Yogyakarta**

**2000**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah penetapan harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan Tegel Hadi Sadikan sudah tepat. Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Langkah-langkah teknik analisis data untuk mencapai tujuan tersebut adalah: pertama, mendeskripsikan penentuan harga jual yang ditetapkan perusahaan; kedua, menghitung harga jual menurut metode *Cost-Plus Pricing* berdasarkan pendekatan *full costing*; ketiga, menarik kesimpulan apakah harga jual yang ditetapkan perusahaan sudah tepat dengan menggunakan kriteria sebagai berikut: jika selisih harga jual kurang dari 5% maka kesimpulannya tepat; jika selisih harga jual lebih dari 5% maka kesimpulannya tidak tepat.

Hasil analisis data dan pembahasan menyatakan bahwa harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan untuk tegel abu-abu tidak tepat, sedangkan selisih harga jual tegel berwarna dan teraso sudah tepat.

## **A B S T R A C T**

### **EVALUATION OF SALE PRICING**

**Case Study At Floor Tiles Company of Hadi Sadikan Klaten**  
**April 2000**

**B. Henny Dwi Susanti**  
**Sanata Dharma University**  
**Yogyakarta**  
**2000**

The purpose of this study was to know whether the sale pricing established by The Floor Tiles Company of Hadi Sadikan has been appropriate. The used method to collect data are interview, observation and documentation. The data analysis techniques were as follows: first, describing the sale pricing established by the company; second, calculating the sale price by Cost-Plus Pricing method based on full costing approach; third, making conclusion whether the sale pricing established by the company has been appropriate; by using criteria as follows: if the sale price differences was less than 5%, its conclusion would be appropriate; if the sale price differences was more than 5%, its conclusion would not be appropriate.

The data analysis result and discussion indicated that the sale price established by gray floor tiles company were not appropriate, while the sale price difference of color floor tiles and trass has been appropriate.