

## ABSTRAK

### ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN TAS SAEIKI YOGYAKARTA

YOILANES PURNOMO  
UNIVERSITAS SANATA DHARMA  
YOGYAKARTA  
1999

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah penentuan harga jual pada perusahaan tas SAEIKI sudah tepat. Penelitian yang dilakukan berupa studi kasus yang mengambil tempat di perusahaan tas SAEIKI yang berlokasi di Celeban Yogyakarta. Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan.

Teknik analisis yang digunakan yaitu membandingkan antara penentuan harga jual menurut perusahaan dengan kajian teori dengan langkah sebagai berikut : dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* penulis menghitung harga jual berdasarkan prosentase *mark-up* yang ditentukan, kemudian melakukan analisis kritis untuk menentukan ketepatan penentuan harga jual menurut perusahaan.

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan bahwa meskipun terdapat perbedaan antara harga jual yang ditetapkan perusahaan dengan harga jual yang dihitung dengan kajian teori, tetapi karena perbedaan itu masih berada dalam batas toleransi yang diajukan maka penentuan harga jual menurut perusahaan bisa dikatakan sudah tepat.

## **ABSTRACT**

### **FIXING A PRODUCT'S SELLING PRICE CASE STUDY AT SAEIKI BAG ENTERPRISE YOGYAKARTA**

**YOHANES PURNOMO  
SANATA DHARMA UNIVERSITY  
YOGYAKARTA  
1999**

The aim of this research was to find out whether the fixing of a product's selling price at Saeiki Bag Enterprise has been appropriate. In undertaking the research, a case study was conducted. Interview, observation, and documentation techniques were applied to get the required data.

The technique of analysis used is by comparing the selling price as fixed by the company with current theory with the following steps : by applying the cost plus pricing method, the writer calculated the selling price in accordance with the present determined mark up, and then performing a critical analysis to evaluate the accuracy of the product's selling price fixed according to the enterprise.

Based on the analysis it is concluded that although there are differences between the product's selling price as fixed by the company with the selling price based on the theory, those differences are still within the tolerable limits proposed, so the price fixed by the company is considered to be appropriate.