

ABSTRAK

EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL Studi Kasus Pada CV. Sahabat Klaten

Flavianus Janggal
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2000

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui 3 hal yaitu: 1) metode penentuan harga apakah yang paling sesuai untuk diterapkan pada CV. Sahabat Klaten 2) apakah prosedur penentuan harga jual pada CV. Sahabat sudah tepat 3) sudah tepatkah besarnya harga jual pada CV. Sahabat Klaten.

Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun langkah-langkah dalam teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab masalahnya adalah sebagai berikut: 1) mengidentifikasi ciri-ciri bisnis perusahaan yang relevan dengan metode penentuan harga jual 2) memeriksa kesesuaian ciri dari bisnis dengan ciri masing-masing metode 3) mendeskripsikan penentuan harga jual yang diterapkan di perusahaan 4) mendeskripsikan penentuan harga jual berdasarkan kajian teori 5) menentukan apakah harga jual yang diterapkan perusahaan sudah tepat atau belum dengan kriteria batas toleransi sebagai berikut: selisih harga jual lebih kecil atau sama dengan 5% tepat, selisih harga jual lebih besar dari 5% tidak tepat.

Hasil perhitungan yang diperoleh berdasarkan analisis data dan pembahasan disimpulkan bahwa : 1) metode penentuan harga yang paling sesuai untuk diterapkan di perusahaan CV. Sahabat ialah metode *Cost Plus Pricing* 2) prosedur penentuan harga di CV. Sahabat Klaten sudah tepat 3) terdapat selisih harga jual antara perusahaan dan kajian teori. Adapun selisihnya sebagai berikut: Rp.3,58(1,17%) untuk majalah sukses, Rp. 92 (4,16%) untuk buku ebtanas, dan Rp. 8,77 (4,15%) untuk buku agama. Dengan demikian untuk masalah ketiga dapat diambil kesimpulan bahwa harga jual perusahaan untuk majalah sukses, buku ebtanas, dan buku agama tepat karena tidak melebihi batas toleransi 5%. . Adanya perbedaan harga jual menurut perusahaan dan kajian teori disebabkan karena terdapat perbedaan penentuan *Markup* dan penentuan harga jual. Harga jual menurut perusahaan didasarkan pada harga pokok produk per unit (biaya produksi ditambah biaya non produksi) ditambah laba yang diharapkan (persentase laba diharapkan dikalikan dengan harga pokok produk per unit). Sedangkan penentuan harga jual menurut kajian teori didasarkan pada biaya produksi per unit ditambah *Markup* (persentase *Markup* dikalikan dengan biaya produksi per unit).disarankan agar pihak perusahaan CV. Sahabat Klaten menggunakan penentuan harga jual yang sesuai dengan kajian teori karena dengan metode ini perhitungan besarnya harga jual lebih objektif.

ABSTRACT
EVALUATION OF SALE PRICING
Case Study in CV Sahabat Klaten

Flavianus Janggat
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2000

The purpose of this research is to find out three points, namely: 1) which the sale pricing method is most appropriate to be applied in CV Sahabat Klaten; 2) has the sale price procedure in CV Sahabat Klaten already been accurate?; 3) has the level of the sale price in CV Sahabat Klaten already been appropriate?

The methods used to collect data are observation, interview and documentation. Data-analysis techniques used to answer the questions are: 1) identifying the characteristics of the firm's business relevant to the method of fixing its sale price; 2) examining the nature of the business with the characteristics of each method; 3) describing sale price fixing which is applied in the firm; 4) describing sale price fixing according to the theoretical review; and 5) defining whether or not the sale price applied by the firm is accurate on the basis of a tolerance-limit of 5%.

Based on data analysis and description, it is concluded that: 1) the most appropriate method to determine the sale price in CV Sahabat Klaten is the Cost Plus Pricing method; 2) the procedure of determining the price in CV Sahabat Klaten is already accurate; 3) there is a difference between the sale price as applied by the firm and according to the theoretical review. The difference is as follows: Rp 3.58 (1.17%) for Success Magazine, Rp 92 (4.16%) for EBTANAS (the National Final Examination) book, and Rp 8.77 (4.15%) for religious books. Therefore, it can be concluded that the firm's sale price for Success Magazine, EBTANAS and religious books is accurate because it is not above the 5%-tolerance limit. The difference of sale price according to the firm and the theoretical review is due to the difference in markup and sale price determination: the sale price applied by the firm is based on product cost per unit (production cost plus non-production cost) plus the expected profit (the expected profit percentage is multiplied by the product's cost price per unit). While, the determination of the sale price according to the theoretical review is based on production cost per unit plus markup (markup percentage is multiplied by the production cost per unit). It is suggested that CV Sahabat Klaten uses the sale price determination method according to the theoretical review because by this method the calculation of the level of the sale price would be objective.