

ABSTRAK

Penentuan Harga Jual Berdasarkan Metode *Cost-Plus Pricing* Studi Kasus Pada PT Nuscon Asri, Yogyakarta

**Petrus Tamur
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2002**

Tujuan penulisan ini adalah untuk mengetahui apakah penentuan harga jual yang diterapkan PT Nuscon Asri sudah tepat, dengan menggunakan pendekatan metode *cost-plus pricing*.

Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun langkah-langkah dalam teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab perumusan masalah adalah sebagai berikut: pertama, mendeskripsikan penentuan harga jual yang diterapkan oleh perusahaan; kedua, menghitung harga jual menurut metode *cost-plus pricing* berdasarkan pendekatan *full costing*; ketiga, menganalisa perbedaan harga jual antara perusahaan dengan kajian teori; keempat, menentukan apakah harga jual yang diterapkan perusahaan sudah tepat atau belum dengan menggunakan kriteria dengan batas toleransi sebagai berikut: selisih harga jual lebih besar dari 5%, tidak tepat.

Hasil penelitian yang diperoleh berdasarkan analisis data dan pembahasan adalah terdapat selisih atau perbedaan harga jual antara perusahaan dengan kajian teori. Adapun besarnya selisih selisih harga jual untuk masing-masing unit rumah adalah Rp 8.809.258,- (3,61%) untuk Tipe 60/120, Rp. 11.496.023,- (4,32%) untuk Tipe 70/140, Rp. 6.595.171,- (2,06%) untuk Tipe 120/140, Rp. 4.526.041,- (1,31%) untuk Tipe 135/140, dan Rp 4.747.699,- (1,20%) untuk Tipe 150/160. Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa harga jual perusahaan untuk Tipe 60/120, Tipe 70/140, Tipe 120/140, Tipe 135/140, dan Tipe 150/160 sudah tepat karena tidak melebihi batas toleransi 5%.

ABSTRACT
Determining of the Selling Price Based on the Cost-Plus Pricing
A Case Study at Nuscon Asri Company

Petrus tamur
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2002

The aim of this research was to examine whether or not the determination of the selling price by using the cost-plus pricing method was appropriate.

The data were collected using observation, interviews, and document. The steps in analyzing the data to answer the problem were as follows: 1) describing the selling price determination by the company, 2) determining the selling price according to cost-plus pricing based on the full costing approach, 3) analyzing the difference between the selling price as computed by the company and that based on the theory, 4) determining whether the selling price of the company was appropriate using a maximum of 5% difference as criteria for appropriateness.

The result of the research showed that : the determination of the selling price for Type 60/120, Type 70/140, Type 120/140, Type 135/140, and Type 150/160 was appropriate because the selling price difference of the Type 60/120 was Rp 8,809,258 (3.61%), the selling price difference of Type 70/140 was Rp. 11,496,023 (4.32%), the selling price difference of Type 120/140 was Rp 6,595,171 (2.06%), the selling price difference of Type 135/140 was Rp. 4,526,041 (1.31%), and the selling price difference of Type 150/160 was Rp 4,747,699 (1.20%).