

ABSTRAK

Evaluasi Penentuan Harga Jual Produk Dengan Metode *Cost-Plus Pricing*

Studi Kasus Pada Pabrik Axima, PT. Hadinata Brothers & Co Bogor

Antonina Kuswarni
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2001

Tujuan penelitian ini adalah (1) untuk mengetahui apakah prosedur penentuan harga jual produk pada Pabrik Axima, PT. Hadinata Brothers & Co sudah tepat dan (2) untuk mengetahui apakah besarnya harga jual produk yang diterapkan Pabrik Axima, PT. Hadinata Brothers & Co sudah tepat dengan menggunakan metode *cost-plus pricing*. Penelitian dilaksanakan pada bulan Juni sampai Oktober 2000.

Data dikumpulkan dengan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Rumusan masalah pertama dibahas dengan cara mendeskripsikan prosedur penentuan harga jual produk yang dilakukan oleh Pabrik Axima, PT. Hadinata Brothers & Co dan menurut kajian teori (metode *cost-plus pricing*) kemudian membandingkan prosedur penentuan harga jual produk menurut perusahaan dengan kajian teori. Rumusan masalah kedua dianalisis dengan cara (1) Mendeskripsikan penentuan harga jual produk perusahaan dengan mengumpulkan seluruh biaya, (2) Mendeskripsikan penentuan harga jual produk berdasarkan kajian teori dengan menggunakan metode *cost-plus pricing*, (3) Membandingkan antara hasil perhitungan harga jual produk yang dilakukan perusahaan dengan penentuan harga jual produk berdasarkan kajian teori (metode *cost-plus pricing*), (4) Menguji perbedaan besarnya harga jual produk perusahaan dengan kajian teori dengan batas toleransi 5%.

Kesimpulan yang dapat diambil adalah prosedur penentuan harga jual produk pada Pabrik Axima, PT. Hadinata Brothers & Co tidak tepat. Sedangkan penentuan besarnya harga jual produk Pabrik Axima, PT. Hadinata Brothers & Co sudah tepat.

ABSTRACT

Evaluation of Product Sale Pricing Using Cost-Plus Pricing Method

Case Study at Axima Company PT Hadinata Brothers & Co in Bogor

Antonina Kuswarni
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2001

The aims of this research are : 1) to know whether the product sale pricing method at Axima Company has been appropriate or not, and 2) to know whether the level of product sale price determined by Axima Company has been appropriate. This research was conducted in June- October 2000.

Data collecting techniques used were observation, interview and documentary study. To answer the first problem the writer described the procedure of product sale pricing carried out by Axima Company and the procedure according to the theory (cost-plus pricing method), and then compared those two methods. To answer the second problem the writer compared the result of product sale pricing conducted by the company and the one based on cost-plus pricing method, with tolerance limit 5%.

The findings are : 1) the product sale pricing method at Axima Company has not been appropriate, 2) the level of product sale price determined by the company has been appropriate.