

ABSTRAK

EVALUASI PENENTUAN HARGA POKOK PRODUK DAN HARGA JUAL PRODUK PESANAN STUDY KASUS PADA PT NAGASAKTI PARAMASHOES TANGERANG

SRI WINARSIH
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2004

Tujuan dari penelitian yang dilakukan adalah untuk mengetahui apakah penentuan harga pokok produk dan harga jual produk pesanan di PT Nagasakti Paramashoes Tangerang tepat atau tidak.

Penelitian ini dilakukan pada PT Nagasakti Paramashoes Tangerang dengan studi kasus, dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, dokumentasi kuisioner dan observasi langsung ke obyek penelitian.

Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis deskriptif dan teknik analisis komparatif. Analisis dilakukan dengan cara mendeskriptifkan harga pokok produk dan harga jual produk dalam perusahaan. Langkah analisis penentuan harga pokok produk adalah mengumpulkan data-data biaya yang berhubungan dengan penentuan harga pokok produk dan membandingkan penentuan harga pokok produk yang dilakukan oleh perusahaan dengan penentuan menurut kajian teori. Langkah-langkah analisis harga jual adalah mengumpulkan data biaya dan data lain yang dibutuhkan, menghitung harga jual menurut metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing*, menganalisis perbedaan harga jual menurut perusahaan dengan kajian teori dan menentukan apakah penentuan harga jual yang diterapkan oleh perusahaan sudah tepat atau belum.

Berdasarkan analisis data dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa penentuan besarnya harga pokok produk antara perusahaan dengan kajian teori sama, yang berbeda hanya pengelompokan biayanya. Untuk penentuan harga jual antara perusahaan dengan kajian teori berbeda, perbedaan tersebut terjadi karena besarnya penentuan yang dibebankan berbeda pada masing-masing produk. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penentuan harga pokok produk dan harga jual produk tepat.

ABSTRACT

THE EVALUATION OF PRODUCT COSTING AND SALES PRICING

**SRI WINARSIH
FACULTY OF ECONOMIC
SANATA DHARMA UNIVERSITY
YOGYAKARTA
2004**

The aim of this research is to know whether or not the product costing and sales pricing in PT Nagasaki Paramashoes is right. This research is done at PT Nagasaki Paramashoes by case study and the technique of collecting data through interview, questionnaire and direct observation to the object.

The technique of data analysis is descriptive analysis and comparative analysis technique. This analysis is done by describing product cost and the selling price of merchandise in the company. The analyzing step of product costing is by collecting the data of the costs related to product costing and comparing the pricing done by the company and the pricing based on the theory. The analyzing step of sales pricing is by collecting data; counting selling price based on cost plus pricing method with full costing approach; analyzing the difference between sales pricing based on company and theory and determining whether sales applied by the company is right or not.

Based on data analysis and discussion product costing and sales pricing have the same amount except for the cost element classification. Sales pricing based company policy is different with the theory because of the same amount on each merchandise. In conclusion, product costing and sales pricing is right.