

ABSTRAK
EVALUASI PENETAPAN HARGA JUAL
Studi Kasus Pada PT. PRIMISSIMA, YOGYAKARTA
2003

Ani Martanti
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah penetapan harga jual yang diterapkan pada PT. PRIMISSIMA sudah tepat atau belum.

Penelitian yang dilakukan berupa studi kasus yang mengambil tempat di Perusahaan PT. PRIMISSIMA, yang beralamat di Medari, Sleman, Yogyakarta, selama bulan Agustus 2002. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi dalam mengumpulkan data-data yang dibutuhkan.

Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis deskriptif evaluatif, dimana penulis terlebih dahulu memberikan gambaran konkrit perhitungan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan, baru kemudian memberikan evaluasi terhadap perhitungan tersebut berdasarkan metode penentuan harga jual *cost plus pricing*. Berdasarkan hasil analisis terdapat selisih harga jual benang tenun Ne 60.s untuk 3 tahun (1997 – 1999) sebesar Rp – 9.931,- Perbedaan harga jual ini selain disebabkan perusahaan tidak memasukkan biaya komersial dan belum memasukkan biaya gaji pimpinan perusahaan ke dalam penentuan harga jualnya serta perusahaan mengalokasikan biaya listrik ke dalam BOP yang seharusnya dialokasikan ke dalam biaya komersial, juga karena perusahaan menentukan laba yang diinginkan tanpa melalui cara atau merumuskannya sebagaimana metode *cost plus pricing*.

Kesimpulan yang diperoleh dari pembahasan ini adalah bahwa penentuan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan tidak tepat.

ABSTRACT

An Evaluation on the Selling Price Retermination
A Case Study at PT. Primissima Medari Sleman
Yogyakarta

Ani Martanti
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2003

The purpose of research was to know if the selling price regulation applied at PT. PRIMISSIMA had appropriated or not.

The research was a case study at the PT. PRIMISSIMA, Medari, Sleman, Yogyakarta, during August 2002. In this research, was counducted to collect data interview technique and documentation was conducted to collect data.

The data analysis technique used was evaluative descriptive analysis technique, in which the research gave concrete illustration of selling price calculation done by company, then gave evaluation to the calculation based on the cost plus pricing selling price determining method. Based on the analysis result, it has selling price difference of weaving string Ne 60.s for three years (1997 – 1999) in the mount of Rp. 9.931. The difference of this selling price happened because (1) the company didn't include the commercial cost and doesn't yet enter salary cost of company manager when determining the selling price (2) the company allocated the electricity cost into BOP not commercial cost as it should be (3) the company determined the profit without procedure or formula of cost plus pricing method.

In conclusion the reseach found that the selling price determination which was done by company was not appropriate.