

**ABSTRAK**  
**EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK PESANAN**  
**STUDI KASUS PADA CV. KALINGGA JATI FURNITURE, JEPARA**

Susana Dewi Nugroho  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta  
2004

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui: 1) Apakah penentuan harga jual CV. Kalingga Jati Furniture sudah tepat 2) Apakah ada hubungan antara harga jual dengan jumlah pesanan yang diterima. Penelitian yang dilakukan berupa studi kasus yang mengambil tempat di CV. Kalingga Jati Furniture, yang beralamat di Jl. Raya Senenan No.16 Selama juni sampai dengan September 2002

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi dalam mengumpulkan data yang dibutuhkan. Teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab masalah: 1) teknik analisis deskriptif dimana penulis terlebih dahulu memberikan gambaran konkrit penentuan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan, kemudian dibandingkan dengan metode penentuan harga jual *Cost Type-Contract* 2) metode *Pearson Product Moment* dan Uji t.

Hasil analisis menunjukkan bahwa harga jual *Folding Chair* dan *Regtaguler Extan Table* untuk periode 1(Jan-Apr) & periode 2(Mei-Agst) menurut perhitungan perusahaan lebih kecil dari harga jual menurut kajian teori, sedangkan harga jual *Folding Chair* dan *Regtaguler Extan Table* untuk periode 3,4 & 5 menurut perhitungan perusahaan lebih besar dari harga jual menurut kajian teori.

Kesimpulan yang diperoleh dari pembahasan ini adalah bahwa penentuan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan tidak sesuai dengan kajian teori, dan hasil dari analisis data menunjukkan bahwa tidak terdapat hubungan yang signifikan antara penentuan harga jual produk pesanan dengan jumlah pesanan yang diterima

## ABSTRACT

### AN EVALUATION OF THE ORDERED PRODUCTS PRICING

#### A Case Study on CV. Kalingga Jati Furniture,Jepra

Susana Dewi Nugroho  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta  
2004

The purposes of this research were to find out 1) Whether the price determination in CV. Kalingga Jati Furniture was already appropriate, 2) Whether there was any relationship between the price and the amount of the order. This research was a case study in CV. Kalingga Jati Furniture at Jl. Raya Senenan No. 16 from June to September 2002.

In this research, the researcher used observation, interview and documentation techniques in order to collect the needed data. There were two data analysis techniques which were used to answer the problem formulation, those were: 1) Descriptive analysis techniques a technique where the writer shall give a real description about the price determination which was done by the company, then compared it to the pricing method at *Cost Type Contact*. 2) *Pearson product moment method and Statistic T-test*.

The result of the analysis showed that the prices of *Folding Chair and Rectangular Extan Table* for the period of 1 (January-April) and of 2 (May-August) according to the company's calculation were smaller than the calculation based on the theory. Meanwhile, the prices of *Folding Chair and Rectangular Extan Table* for the period at 3, 4, and 5% according to the company's calculation were bigger than the calculation based on the theory.

The conclusion of the discussion was that the pricing which was done by the company was not suitable with the theory, and the result of the data analysis showed that there was no significant relationship between the ordered product pricing and the amount of the received order.