

## ABSTRAK

### PENENTUAN HARGA JUAL DAN HUBUNGANNYA DENGAN VOLUME PENJUALAN

#### Studi Kasus Pada UD Enam Delapan Mineral Yogyakarta

Nur Hesty Cahyaning Tyas

982114108

Universitas Sanata Dharma

Yogyakarta

2005

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui: 1) Penentuan harga jual produk cat Delingo 1 kg dan Delingo 2 kg pada UD. Enam Delapan Mineral 2) Hubungan antara harga jual dengan volume penjualan. Penelitian yang dilakukan berupa studi kasus. Teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab masalah: 1) Teknik analisis deskriptif, dimana penulis terlebih dahulu memberikan gambaran kongkrit penentuan harga jual oleh perusahaan, kemudian dibandingkan dengan metode penentuan harga jual *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* 2) Metode *Pearson Product Moment* dan Uji t.

Berdasarkan analisis data dan pembahasan diperoleh kesimpulan untuk permasalahan: 1) Penentuan harga jual menurut perusahaan tidak sama dengan penentuan harga jual menurut teori 2) Antara harga jual dan volume penjualan untuk produk Delingo 1 kg dan Delingo 2 kg mempunyai hubungan yang sangat kuat dan berlawanan. Dari uji t dapat disimpulkan bahwa secara statistis ada hubungan yang tidak signifikan antara harga jual dan volume penjualan untuk produk Delingo 1 kg dan Delingo 2 kg.

## ABSTRACT

### SELLING PRICE DETERMINATION AND ITS RELATION WITH THE SALE VOLUME

#### Case Study of UD Enam Delapan Mineral Yogyakarta

Nur Hesty Cahyaning Tyas  
982114108  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta  
2005

The aim of this research were to know: 1) The selling price determination of Delingo 1 kg and Delingo 2 kg paint product of UD Enam Delapan Mineral Yogyakarta 2) The relation between the selling price and the selling volume. This research was conducted in the form of case study. Technique of data collecting used the interview and documentation methods. The data analysis techniques that were used to answer the problems were: 1) Descriptive analysis technique, in which the writer gave the concrete view of the selling price determination by the company, and afterwards it was compared to the method of selling price determination using *Cost Plus Pricing* method with *Full Costing* approach 2) The method of *Pearson Product Moment* and t test.

Based on data analysis and discussion could be concluded for those problems that: 1) The selling price determination by the company was different from the selling price determination in theory 2) Between the selling price determination and the selling volume of Delingo 1 kg and Delingo 2 kg products there was strong and negative relation. From the t test, it could be concluded that statistically there was no significant relation between the selling price and the selling volume for the product of Delingo 1 kg and Delingo 2 kg.