

ABSTRAK

PENENTUAN HARGA JUAL DAN HUBUNGANNYA DENGAN VOLUME PENJUALAN STUDI KASUS PADA CV GUNUNG MULIA INDAH TAHUN 2001-2002

Leonardo Bona Parte
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2004

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui: 1) Berapa selisih antara harga jual pada CV Gunung Mulia Indah dengan harga jual yang dihitung dengan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*. 2) Apakah ada hubungan antara harga jual dengan volume penjualan. Penelitian yang dilakukan berupa studi kasus yang mengambil tempat di CV Gunung Mulia Indah, yang beralamat di Jl. Muara Baru No. 1, pada 30 Oktober – 28 November 2003.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik 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 kongkrit perhitungan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan, kemudian dibandingkan dengan metode penentuan harga jual *cost plus pricing* 2) Metode Pearson Product Moment dan uji t.

Hasil perhitungan yang diperoleh berdasarkan analisis data dan pembahasan untuk masalah: 1) Berdasarkan perhitungan menurut perusahaan dengan perhitungan menurut teori dapat ditemukannya selisih perhitungan harga jual. Selisih harga jual untuk Tas Plastik sebesar Rp. -(3000) dan selisih harga jual untuk Kantong Plastik sebesar Rp. 1000. selisih perhitungan harga jual menurut perusahaan dengan kajian teori terjadi karena berbedanya penentuan besarnya *mark-up* 2) dari uji t disimpulkan bahwa ada hubungan antara harga jual dengan volume penjualan.

ABSTRACT

SELLING PRICE DETERMINATION AND ITS RELATION WITH SALES VOLUME A CASE STUDY AT CV GUNUNG MULIA INDAH 2001-2002

Leonardo Bona Parte
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2004

The purposes this research were to know: 1)How much was the difference of the selling price at CV Gunung Mulia Indah and the selling price which was calculated through the cost plus pricing method with full costing approach. 2)Wether there was any relationship between the selling price and the sales volume. This research was a case study at CV Gunung Mulia Indah, Jl Muara Baru No.1 on 30 Oktober-28November 2003.

This research used interview and documentation techniques to gather the needed data. The data analysis techniques used to answer the problem were 1)The descriptive analysis, in which the concrete description of selling price calculation done by the company was presented, and then compared it with the cost plus pricing-selling price determination 2)Pearson Product Moment and stastic t-test.

The research found that: 1) there was difference of selling price between the company's calculation and calculation based on the theory. Selling price difference for the Tas Plastik was Rp. – (3000) and selling difference price difference for Kantong Plastik was Rp. 1000. The difference of selling price between the company and the theory was caused by the difference in determination of mark-up 2)From t-test, the researcher concluded that there was a relationship between selling price and selling volume.