

ABSTRAK
EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL
STUDI KASUS PADA PT. PRIMISSIMA MEDARI

Yulia Andriani
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2005

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penentuan harga jual yang dilakukan oleh PT. Primissima. Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah wawancara dan dokumentasi.

Langkah-langkah yang digunakan untuk menjawab permasalahan yang ada yaitu : 1) Mendeskripsikan perhitungan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan, 2) Mendeskripsikan penentuan harga jual berdasarkan metode *cost plus pricing*, 3) Mengidentifikasi persamaan dalam penentuan harga jual, 4) Mengidentifikasi perbedaan dalam penentuan harga jual.

Berdasarkan analisis data dan pembahasan terdapat kesamaan dan perbedaan langkah-langkah dalam penentuan harga jual. Adapun persamaan langkah-langkah yang dilakukan : 1) Mengelompokkan biaya produksi dan biaya non produksi, 2) Menghitung biaya produksi dan biaya non produksi, 3) Menghitung laba yang diharapkan, 4) Menghitung harga jual produk per meter. Perbedaan harga jual diakibatkan karena : 1) Menurut perusahaan, biaya yang digunakan adalah biaya sesungguhnya sedang menurut metode *cost plus pricing* adalah taksiran biaya, 2) Perusahaan menetapkan mark up sama untuk setiap jenis produk dan rata-rata sama untuk setiap tahunnya, sedang metode *cost plus pricing* ditentukan dengan menjumlahkan laba yang diharapkan dengan biaya non produksi kemudian dibagi dengan biaya produksi dan laba yang diharapkan dihitung dengan persentase ROI dikalikan dengan aktiva masing-masing produk. Hal tersebut mengakibatkan perbedaan hasil antara harga jual menurut PT. Primissima dan metode *cost plus pricing*.

ABSTRACT
THE EVALUATION ON THE SELLING PRICE DETERMINATION
A STUDY CASE AT PT. PRIMISSIMA MEDARI

YULIA ANDRIANI
SANATA DHARMA UNIVERSITY
YOGYAKARTA
2005

The purpose of this research was to understand the determination of the selling price carried out by PT. Primissima. The techniques used to collect the data were interview and documentation.

These are the steps used to answer the existing problems :

- 1) Describing the selling price calculation carried out by the company,
- 2) Describing the selling price determination according to cost plus pricing method
- 3) Identifying the similarities in making selling price determination
- 4) Identifying the differences in making the selling price determination.

According to the data analysis and discussion, these were several similarities and difference in the steps used in determination at the selling price. The similarities were found in: 1) Classifying the production and non production cost, 2) Calculating the production and non production cost, 3) Calculating the expected profit, and 4) Calculating the selling price of the product per meter.

The differences were : 1) According to the company, the cost used was the real cost, but according to the cost plus pricing method is used is the appraisal cost, 2) The company determines the same mark up for every kind of the products and it averages the same every year, where as the cost plus pricing method is determined by adding the expected profits and the non production cost. Then the result is divided by the production cost and the expected profits, which are calculated by the ROI percentage multiplied by the assets of each product. Based on the descriptions, these are the reason which cause the different result of the selling price between PT. Primissima and the cost plus pricing method.