

ABSTRAK

EVALUASI PENENTUAN HARGA POKOK PRODUK DAN HARGA JUAL Studi kasus pada perusahaan Tenun Handuk Sempulur Pratama Klaten

YUSTINA TRI YULIANTI
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2004

Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui (1) ketepatan penentuan harga pokok produk perusahaan Tenun Handuk Sempulur Pratama untuk tahun 2003 (2) ketepatan penentuan harga jual perusahaan Tenun Handuk Sempulur Pratama untuk tahun 2003. Penelitian studi kasus di Perusahaan Tenun Handuk Sempulur Pratama Klaten ini dilaksanakan pada bulan Juli sampai dengan Agustus 2003.

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab masalah pertama adalah (1) mendeskripsikan penentuan harga pokok produk perusahaan (2) menentukan harga pokok produk berdasarkan teori (3) membandingkan hasil perhitungan harga pokok produk yang dilakukan perusahaan dengan penentuan harga pokok produk berdasarkan kajian teori (4) menguji perbedaan besarnya harga pokok produk perusahaan dengan kajian teori menggunakan batas toleransi. Sedangkan untuk menjawab masalah yang kedua teknik yang digunakan adalah (1) mendeskripsikan penentuan harga jual perusahaan (2) menentukan harga jual berdasarkan teori dengan metode *cost plus pricing* (3) membandingkan hasil perhitungan harga jual yang dilakukan perusahaan dengan penentuan harga jual berdasarkan kajian teori (metode *cost plus pricing*) (4) menguji perbedaan besarnya harga jual produk perusahaan dengan kajian teori menggunakan batas toleransi.

Berdasarkan hasil analisis data dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut : (1) harga pokok produk jenis handuk polos strip kecil yang ditetapkan perusahaan lebih besar dengan selisih 15,1%, sehingga masuk kategori tidak tepat. (2) harga pokok handuk polos strip sedang yang ditetapkan perusahaan lebih besar dengan persentase selisih 5%, sehingga masuk kategori kurang tepat. (3) harga pokok handuk polos strip besar yang ditetapkan perusahaan lebih kecil 2,3%, sehingga masuk kategori tepat. (4) harga pokok handuk iqrom yang ditetapkan perusahaan lebih kecil dengan selisih 4,5%, sehingga masuk kategori tepat. Sedangkan perhitungan besarnya harga jual dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: (1) harga jual produk jenis handuk polos strip kecil yang ditetapkan perusahaan lebih besar dengan selisih 13,5%, sehingga masuk kategori tidak tepat. (2) harga jual produk handuk polos strip sedang yang ditetapkan perusahaan lebih besar dengan selisih 3,7 %, sehingga masuk kategori tepat. (3) harga jual produk handuk polos strip besar yang ditetapkan perusahaan lebih kecil dengan selisih 2,1%, sehingga masuk kategori tepat. (4) harga jual produk handuk iqrom yang ditetapkan perusahaan lebih kecil dengan selisih 3,8%, sehingga masuk kategori tepat.

ABSTRACT
AN EVALUATION OF PRODUCT COSTING AND PRICE SELLING
DETERMINATION
A Case study at Towel Weaving Factory "Sempulur Pratama" Klaten

YUSTINA TRI YULIANTI
SANATA DHARMA UNIVERCITY
YOGYAKARTA
2004

The aims of the research were to know (1) the accuracy of the product costing determination at Towel Weaving Factory "Sempulur Pratama" Klaten on 2003, (2) the accuracy of price selling at Towel Weaving Factory "Sempulur Pratama" Klaten on 2003. The research was conducted on July – August 2003.

The techniques of collecting data were interviews, observation and documentation. The data analyzing used to answer the first problem were as follows: (1) describing factory's product costing determination, (2) formulating product costing determination based on the theory, (3) comparing between factory's product costing determination with the formulation product costing determination based on the theory, (4) examining the difference between factory's product costing determination with formulation of product costing based on the theory. The methods to answer the second problem were: (1) describing factory's price selling determination, (2) formulating the price selling based on the theory with cost plus pricing method, (3) comparing the result of price selling calculation by the factory and the formulation of price selling based on the theory (cost plus pricing method), (4) examining the difference between factory's price selling determination and price selling based on the theory.

Based on the result of data analyzing, we had 4 conclusions as follows : (1) factory's product costing for smooth towel with small line 15,1% more expensive, so it was classified as not appropriate, (2) factory's product costing for smooth towel with medium line 5 % more expensive, classified less appropriate, (3) factory's product costing for smooth towel with big line 2,3 % cheaper, classified appropriate, (4) factory's product costing for "iqrom" towel 4,5% cheaper, classified appropriate. While, for the price selling, the conclusions were (1) factory's price selling for smooth towel with small line 13,5% more expensive, classified not appropriate, (2) factory's price selling for smooth towel with medium line 3,7% more expensive, classified appropriate, (3) factory's price selling for smooth towel with big line 2,1% cheaper, classified appropriate, (4) factory's price selling for "iqrom" towel 3,8% cheaper, classified appropriate.