

ABSTRAK
ANALISIS PENENTUAN
HARGA POKOK DAN HARGA JUAL PRODUK
Studi Kasus Perusahaan Mebel CV. Permata 7 Wonogiri

DIAH RETNANINGRUM
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2004

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah penentuan harga pokok dan harga jual produk yang dilakukan oleh perusahaan sudah tepat. Penelitian studi kasus di CV. Permata 7 Wonogiri ini dilaksanakan pada bulan Oktober sampai dengan November 2003. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif dan komparatif. Analisis dilakukan dengan membandingkan hasil perhitungan harga pokok dan harga jual produk yang dilakukan perusahaan dengan perhitungan berdasarkan teori.

Berdasarkan hasil analisis dapat ditarik kesimpulan bahwa penentuan harga pokok produk yang dilakukan oleh perusahaan sudah tepat. Terdapat selisih sebesar: 2,91 % untuk C 701C; 4,52 % untuk T 705; dan 2,80 % untuk CA 714. Perbedaan penentuan harga pokok produk kajian teori dengan perusahaan terjadi karena perusahaan memperlakukan biaya non produksi ke dalam biaya produksi. Sedangkan dalam penentuan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan terdapat selisih sebesar: 11,11 % untuk C 701C; 5,28 % untuk T 705; dan 0,65 % untuk CA 714. Berdasarkan batas toleransi 5 % yang telah ditetapkan selisih tersebut dikategorikan tepat untuk C 714 dan tidak tepat untuk C 701C dan T 705. Perbedaan penentuan harga jual produk yang dilakukan perusahaan dengan kajian teori dikarenakan perusahaan mendasarkan pada taksiran biaya total ditambah dengan laba yang diharapkan, sedangkan harga jual menurut kajian teori menggunakan metode *cost plus pricing* yang didasarkan pada taksiran biaya produksi ditambah *mark-up*.

ABSTRACT
AN ANALYSIS OF PRODUCT COST AND SALES PRICE
DETERMINATION
A Case study at “CV. Permata 7 Meubel Company”, in Wonogiri

DIAH RETNANINGRUM
SANATA DHARMA UNIVERSITY
YOGYAKARTA
2004

The aim of this research was to find out whether or not the determination of product cost and sales price conducted by the company had been appropriate. This research was a case study at “CV. Permata 7”, Wonogiri from October to November 2003. The data was gathered using interviews, observation, and documentation techniques.

The data analysis techniques used were descriptive and comparative analysis. The analysis was completed by comparing the calculation of product cost and sales price applied by the company with the theory.

Based on the analysis, it could be concluded that the determination of product cost made by the company had been appropriate. There were found some differences: 2,91 % for C 701C; 4,52 % for T 705; and 2,80 % for CA 714. The differences on product cost determination occurred between the theory and the company because the company treated the non product cost into the product cost. Meanwhile, in the determination of sales price made the company, it was found the differences: 11,11 % for C 701C; 5,28 % for T 705; and 0,65 % for CA 714. According to the 5 % of tolerance limit, those differences were classified appropriate for C 714, and had not been appropriate for C 701C and T 705. The differences of product selling price applied by the company and the theory had occurred because the company based their assumption of sales price determination on the total cost estimation plus the expected profit, whereas, according to the *cost plus pricing* method, the selling cost should rely on the estimation of the production cost added by a *mark-up*.