

ABSTRAK

EVALUASI PENENTUAN HARGA POKOK PRODUK

DAN HARGA JUAL

Studi kasus pada Slackers Distro

YOHANES TUWARDIYONO

UNIVERSITAS SANATA DHARMA

YOGYAKARTA

2005

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah penentuan harga pokok produk dan harga jual produk yang telah dilakukan perusahaan sudah tepat menurut kajian teori. Penelitian dilaksanakan pada bulan Oktober sampai dengan November 2005.

Pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara dan dokumentasi. Sedangkan analisis data yang digunakan adalah teknik analisis selisih. Teknik analisis selisih dilakukan dengan membandingkan hasil perhitungan harga pokok produk dan harga jual yang dilakukan perusahaan dengan perhitungan berdasarkan kajian teori.

Berdasarkan hasil analisis data dapat ditarik kesimpulan bahwa penentuan harga pokok produk yang dilakukan perusahaan tidak tepat menurut kajian teori. Hal tersebut didasarkan pada temuan selisih sebesar 6,54% untuk kaos laki-laki, 5,41% untuk kaos wanita, 8,96% untuk sabuk, 38,34% untuk gelang, 2,84% untuk dompet, dan 0,46% untuk topi, sehingga menurut batas toleransi selisih 5%, selisih di atas dapat dikatakan tidak tepat.

Sedangkan penentuan harga jual yang dilakukan perusahaan terdapat selisih sebesar 6,06% untuk produk kaos laki-laki, 9,34% untuk kaos wanita, 3,58 untuk produk sabuk, 5,42 % untuk produk gelang, 1,78 % untuk produk dompet, dan 4,07 % untuk produk topi. Berdasarkan batas toleransi sebesar 5% selisih di atas dapat dikatakan tidak tepat.

ABSTRACT

AN EVALUATION OF PRODUCT COSTING AND SELLING PRICE DETERMINATION

A Case Study on “Slackers Distro”

**YOHANES TUWARDIYONO
SANATA DHARMA UNIVERSITY
YOGYAKARTA**

2005

The objective of the research is to find out whether or not the determination on the product cost and the selling price by the company is already accurate based on the theory. The research was conducted from October to November 2005. The data collection was done by interviews and documentation. While the analysis of the data was done using an analysis of difference to compare the product and the selling price determination by the company with the theory.

Based on the analysis of the data, it can be concluded that the determination of the product cost and the selling price is not accurate theoretically. It is not accurate because there are differences about 6.54% for men T-Shirt, 5.41% for women T-Shirt, 8.96% for belt, 38.34% for bracelet, 2.84% for wallet, and 0.46% for cap. Therefore, based on the tolerance limit of 5% the differences above are not accurate.

On the other hand, in the determination of the selling price, there are differences about 6.06% for men T-Shirt, 9.34% for women T-Shirt, 3.58% for belt, 5.42% for bracelet, 1.78% for wallet, and 4.07% for cap. And, based on the tolerance limit of 5%, the differences above are considered not accurate.