

ABSTRACT

This research is a qualitative research to examine the calculation of cost of orders. The focus of this research is to explain the Sinyo Aluminum Business in Lumajang that uses the variable costing method which previously Sinyo Aluminum used the traditional method for calculating profits. The purpose of this research is to set the selling price.

This research uses a qualitative approach with a case study method. The data examined are the results of interviews with owners of the Sinyo Aluminum Business in Lumajang, direct observations on the process of making and shipping goods.

The results of this study indicate that all products at Sinyo Aluminum exceed the targets applied to this Sinyo Aluminum Business, the conclusion is that this method should be applied to the Sinyo Aluminum Business so that the specified profit can be achieved and even exceeding the specified target, this is very beneficial for Sinyo Aluminum and on the other hand also does no harm because the price is not too expensive.

Keywords: Order Price, Selling Price.



ABSTRAK

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif untuk meneliti perhitungan harga pokok pesanan. Fokus penelitian ini adalah menjelaskan Usaha Sinyo Alumunium di Lumajang yang menggunakan metode variabel costing yang sebelumnya Sinyo Alumunium ini menggunakan metode tradisional untuk menghitung laba. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menetapkan harga jual.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Data yang diteliti adalah hasil wawancara dengan pemilik dari Usaha Sinyo Alumunium di Lumajang, pengamatan langsung pada proses pembuatan dan pengiriman barang.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semua produk di Sinyo Alumunium ini melebihi target yang diterapkan pada Usaha Sinyo Alumunium ini, kesimpulannya sebaiknya metode ini diterapkan pada Usaha Sinyo Alumunium agar laba yang ditentukan bisa tercapai dan bahkan melebihi target yang ditentukan hal ini sangat menguntungkan bagi Sinyo Alumunium dan disisi lain juga tidak merugikan karena harga tidak terlalu mahal.

Kata Kunci : Harga Pokok Pesanan, dan Harga Jual.

