

ABSTRAK

Perusahaan *jasa stage 9 entertainment* bergerak dalam bidang pelayanan jasa tarian *wedding*. Data yang digunakan penulis sebagai obyek penelitian adalah data bulan juli tahun 2010.

Setelah diadakan penelitian pada *stage 9 entertainment* dalam menentukan harga jual jasa kepada pelanggan kurang tepat. Dengan menggunakan metode *cost type contract*, dapat diketahui bahwa perhitungan harga jual jasa yang dilakukan oleh perusahaan kepada pelanggan ada yang lebih rendah yaitu paket III menurut penulis sebesar Rp 7.383.752 menurut perusahaan sebesar Rp5.500.000. Paket *Thematic Chinese* menurut penulis sebesar Rp 9.622.365. menurut perusahaan sebesar Rp 6.500.000. Harga jual paket biola & cabaret menurut penulis sebesar Rp 23.430.628 menurut perusahaan sebesar Rp 22.500.000. sedangkan harga jual yang lebih tinggi adalah Harga jual paket VIP II menurut penulis sebesar Rp 7.078.816 menurut perusahaan sebesar Rp7.500.000. Harga jual paket VIP IV menurut penulis sebesar 7.233.765 menurut perusahaan sebesar Rp9.500.000. Harga jual paket thematic menurut penulis sebesar Rp 10.678.183 menurut perusahaan sebesar Rp14.500.000. Harga jual paket IV menurut penulis sebesar Rp 6.440.737 menurut perusahaan sebesar Rp 6.500.000. Perbedaan-perbedaan ini disebabkan oleh banyaknya pilihan paket dan peminat pada paket tersebut, untuk laba yang diharapkan presentasi perusahaan sudah cukup yakni 25% dari total biaya penuh sesungguhnya yang dikeluarkan oleh *stage 9 Entertainment*.

Dari hasil penelitian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa sebuah perusahaan hendaknya menentukan harga pokok produksi dan menetapkan harga jual jasa yang layak dan tidak terlalu tinggi agar tidak mengakibatkan dampak yang kurang baik bagi kelangsungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan global.

Kata kunci : Harga pokok produksi dan Harga jual jasa