

ABSTRAK

PENENTUAN HARGA JUAL DAN HUBUNGANNYA DENGAN VOLUME PENJUALAN STUDI KASUS PADA PT PABELAN JAYA ALAM TAHUN 1999-2000

Theodorus Lucky Anggun Pribadi
Universita Sanata Dharma
Yogyakarta
2001

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui: 1) Apakah penentuan harga jual PT Pabelan Jaya Alam sudah tepat 2) Apakah ada hubungan antara harga jual dengan volume penjualan 3) Apakah produk dengan harga yang lebih tepat volume penjualannya lebih tinggi. Penelitian yang dilakukan berupa studi kasus yang mengambil tempat di PT Pabelan Jaya Alam, yang beralamat di Jl. Raya Solo-Kartasura Km.8, selama 1 Juni sampai dengan 30 Juli 2001.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi dalam mengumpulkan data yang dibutuhkan. Teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab masalah: 1) Teknik analisis deskriptif, dimana penulis terlebih dahulu memberikan gambaran kongkrit perhitungan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan, kemudian dibandingkan dengan metode penentuan harga jual *cost plus pricing* 2) Metode *Pearson Product Moment* dan Uji t 3) Uji t.

Hasil perhitungan yang diperoleh berdasarkan analisis data dan pembahasan untuk masalah: 1) Harga jual *Agent Chair* tidak tepat, karena selisih harga jual menurut perhitungan perusahaan dengan perhitungan kajian teori lebih kecil dari -5 % yaitu sebesar - 5,7 %. Sedangkan harga jual *Agent Coffe Table* disimpulkan tepat karena selisih perhitungan perusahaan dengan kajian teori lebih kecil dari 5% yaitu sebesar 2,4 %. Adapun perbedaan harga jual antara perusahaan dengan kajian teori disebabkan karena terdapat perbedaan penentuan besarnya *mark-up* 2) Dari uji t dapat disimpulkan bahwa ada hubungan antara harga jual dan volume penjualan. Artinya harga jual naik maka volume penjualan turun atau sebaliknya 3) Dari uji t dapat disimpulkan bahwa produk dengan harga yang lebih tepat volume penjualan lebih rendah. jadi perbedaan ketepatan harga jual tidak berdampak pada besarnya volume penjualan; yang tepat atau tidak penjualan dapat tinggi atau rendah.

ABSTRACT

SELLING PRICE DETERMINATION AND IT'S RELATION WITH SELLING PRICE A CASE STUDY AT PT PABELAN JAYA ALAM 1999-2000

Theodorus Lucky Anggun Pribadi
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2001

The purpose of this research was to know: 1) Whether or not the procedure of selling price determination PT Pabelan Jaya Alam had been appropriated 2) Whether or not there was relationship between selling price and selling volume 3) If the product with appropriate selling price had high selling volume. The research was a case study at PT Pabelan Jaya Alam, JL Raya Solo- Kartasura Km.8, in June 2001.

The research used interview and documentation techniques to gather data needed. The data analysis techniques used to answer the problem were 1) The descriptive analysis, in which the concrete description of selling price calculation done by the company was presented, and then was compared with a cost plus pricing selling price determination 2) Pearson Product Moment and t- test 3) t- test.

The research found that: 1) The selling price of Agent chair was not appropriate, because the difference of selling price of company calculation with theory was smaller than -5 % (-5,7 %), Agent Coffe Table was concluded as appropriate because the difference of selling price of company and theory was smaller than 5 % (2,4%). The difference of selling price between the company and the theory was caused by difference determination of mark up 2) From t test, the research concluded that there was relationship between selling price and selling volume. The higher the selling price, the lower the selling volume 3) From t test, the research concluded that products with exact selling price had a low selling volume. So the precision selling price did not influence to selling volume.