

ABSTRAK

HUBUNGAN HARGA JUAL DENGAN VOLUME PENJUALAN PRODUK EKSPOR Studi Kasus Pada Artson Ceramic Terracotta

Agustina Pipit Herlinawati
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2003

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui: 1) Perhitungan harga jual produk ekspor S. Handle dan Floral Cut pada Artson Ceramic Terracotta 2) Adanya hubungan antara harga jual produk ekspor dengan volume penjualan. Penelitian yang dilakukan berupa studi kasus yang mengambil tempat di Artson Ceramic Terracotta, yang beralamat di desa Pulutan, Sewon, Bantul, Yogyakarta, selama bulan Mei sampai dengan Juni 2003.

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 memberikan terlebih dahulu memberikan gambaran kongkrit perhitungan harga jual produk yang dilakukan oleh perusahaan, kemudian dibandingkan dengan metode penentuan harga jual *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* 2) Metode *Pearson Product Moment* dan Uji t.

Berdasarkan analisis data dan pembahasan diperoleh kesimpulan untuk permasalahan 1) Perhitungan harga jual antara perusahaan dengan kajian teori tidak sesuai. Perbedaan ini terjadi karena: pertama, perhitungan harga jual pada perusahaan menggabungkan biaya non produksi ke dalam biaya tenaga kerja tidak langsung pada *biaya overhead pabrik*, kedua, perbedaan perhitungan harga jual antara perusahaan dengan kajian teori ini disebabkan karena terdapat perbedaan penentuan besarnya *markup*. Untuk permasalahan 2) Analisis korelasi, koefisien korelasi antara variabel harga jual dengan volume penjualan untuk produk S. Handle adalah sebesar -0,817 dan untuk produk *Floral Cut* sebesar -0,899. Hal ini berarti harga jual dan volume penjualan berhubungan kuat dan berlawanan. Pada uji dapat disimpulkan bahwa ada hubungan signifikan antara harga jual dengan volume penjualan. Artinya harga jual naik maka volume penjualan turun atau sebaliknya.

ABSTRACT

Correlation of Sale Price And Volume of Exported Products A Case Study at Artson Cerramic Terracotta

Agustina Pipit Herlinawati
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2003

The purposes of the study were to determine: 1) Selling price calculation of exported product *S. Handle* and *Floral Cut* at Arson Cerramic Terracotta; 2) Correlation between the selling price of exported product and the selling exist. The study brought about was a case study at Artson Ceramic Terracotta located in Pulutan village, Sewon, Bantul, Yogyakarta in May and June 2003.

In this study the researcher used interview and documentation as the techniques of data collection. The technique of data analysis were: 1) descriptive analysis technique, where the author gave a concrete calculation of selling price of the product carried out by the company, than compared with the method of selling price of *cost plus pricing* with the approach of *full costing* and 2) method of *Pearson Product Moment and T-Test*.

Based on the data analysis and discussion a conclusion was obtained 1) Calculated price between the company and the theoretical study was not fit. The difference was caused by: first, the calculation of price at the company incorporated non-production cost and indirect labor cost to the *manufacture overhead cost*, second, the difference of price calculation between the company and the theoretical study was caused by the difference of *markup*; 2) correlation analysis, correlation analysis between the selling price variables and the selling volume for the product of *S. Handle* was $-0,817$ and of *Floral Cut* was $-0,899$. It means the selling price and selling volume has strong but contrasting correlation. The test indicated that there was a significant correlation between selling price and selling volume. It means when these sale price increases, the sale volume decreases and the former decreases, the latter increases.