



The Role Of Pricing Policy To Increase Sales Volume At The "CV Bintang" Furniture Company In Pasuruan

Totok Mardianto

Universitas Teknologi Surabaya, Jl. Balongsari Praja V No.1, Balongsari, Kec. Tandés, Surabaya, Jawa Timur 60188

Email : totokk.2015@gmail.com

Abstract

Nowadays, the need for household furniture is very necessary. This is the reason that the need for household furniture in Indonesia is increasing because the need for household equipment is very much needed by a country that is rapidly developing, such as Indonesia, which is currently developing furniture companies. various types of furniture that are very necessary, in this case the type of furniture that is ranked first or highest for domestic market demand. With the development of the times, Indonesia has been able to change various types of luxury furniture into ordinary furniture. With the increasing demand for luxury furniture, it has become ordinary or standard furniture

Due to the increasing demand for furniture, this has led to the development of the furniture company industry in our country. This situation results in competition between the furniture industry, companies must carry out calculations or analyzes of the opinions they will obtain and the costs used to obtain these revenues. In this case, the placement of the cost of production plays a very important role. In the process of preparing the cost of production, it is necessary to pay attention that each component must be calculated correctly and the assignment is very precise, so that the reliability of the accuracy of the cost of production as cost information is not misleading and can be accounted for. Therefore, it is necessary to calculate the cost of production as a basis for determining the selling price at 'CV Bintang' Ngerong Village, Gempol Pasuruan

Keywords : Policy, Pricing, Sales Volume

Abstrak

Dimasa sekarang ini kebutuhan akan kebutuhan perabot rumah tangga sangatlah diperlukan . ini penyebabnya dalam hal kebutuhan perabot rumah tangga di Indonesia jadi meningkat karena kebutuhan akan alat kebutuhan rumah tangga sangat diperlukan oleh negara yang sedang berkembang seperti Indonesia yang sedang membangun dalam hal perusahaan meubel . berbagai mebel yang sangat diperlukan, dalam hal ini adalah jenis mebel yang masuk dalam ranking pertama atau tertinggi untuk permintaan pasar dalam negeri . Dengan adanya perkembangan jaman di Indonesia telah bisa merubah macam – macam mebel yang mewah menjadi meubel yang biasa . Dengan semakin tingginya permintaan meubel mewah menjadi meubel yang biasa atau standart . Dikarenakan semakin meningkatnya permintaan akan meubel maka menimbulkan berkembangnya industri perusahaan meubel di negara kita . situasi ini mengakibatkan timbulnya persaingan antara industri meubel tersebut , perusahaan harus menyelenggarakan perhitungan atau analisa terhadap pendapat yang akan didapat dan biaya – biaya yang digunakan untuk memperoleh pendapatan tersebut . Dalam hal ini penempatan harga pokok produksi sangat memegang peranan yang sangat penting . Di dalam proses penyusunan harga pokok produksi , perlu diperhatikan bahwa setiap komponen harus diperhitungkan dengan betul dan pembebanannya sangatlah tepat , sehingga reabilitas terhadap keakuratan harga pokok produksi sebagai suatu informasi biaya yang tidak menyesatkan dan bisa dipertanggung jawabkan . Oleh karena itu maka perlu di perhitungkan harga pokok produksi sebagai dasar penentuan harga jual pada 'CV Bintang ' Desa Ngerong , Gempol Pasuruan

Kata Kunci : Kebijakan , Penetapan harga , Volume penjualan

PENDAHULUAN

Di Indonesia merupakan salah satu dari sekian banyak negara yang sedang berkembang , maka untuk meningkatkan taraf hidup bangsa dan negara setiap warga negara wajib turut serta dalam pembangunan di segala bidang , seperti yang tercantum dalam pembukaan UUD 1945 serta pada GBHN , Adapun bidang – bidang tersebut meliputi politik , ekonomi , sosial , budaya dan hankam . Diantara bidang – bidang tersebut , ternyata Ekonomi merupakan salah satu bidang yang secara gencar mendapat perhatian terus menerus dari pemerintah , seperti yang tercantum dalam Repelita IV . Sedangkan dengan bidang – bidang yang lain akan tetap menjadi perhatian , karena Politik , Sosial , Budaya dan Hankam akan selalu mempengaruhi setiap keputusan di bidang ekonomi . Seiring dengan itu , maka pemerintah secara terus menerus memberi dan memotivasi untuk menimbulkan serta meningkatkan keterlibatan masyarakat dalam pembangunan nasional .

Dengan semakin membaiknya iklim perekonomian di negara kita , yang ditunjukkan dengan banyaknya perusahaan yang muuncul , maka tidak dapat dihindari lagi kebutuhan akan pelengkap atau perabot rumah tangga dari tahun ketahun mengalami peningkatan yang cukup tajam , Hal ini mendorong perusahaan – perusahaan yang bergerak dalam bidang industri perabot rumah tangga untuk saling bersaing dalam meningkatkan produksi yang sesuai dengan selera serta keinginan konsumen , sehingga sebenarnya disinilah titik awal timbulnya kompetisi yang semakin tajam di industri perabot rumah tangga .

Dengan melihat kenyataan tersebut , maka dalam meningkatkan pangsa pasar dan penjualan , maka perusahaan harus berupaya untuk memainkan peran strategi bauran pemasaran secara berkesinambungan dan menyeluruh untuk mencapai hasil yang optimal . Semua jenis usaha apapun bentuknya akan berusaha mencapai tujuan dan sasaran yang diharapkan , baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang , salah satu kendala yang cukup penting , selain masalah produksi maupun manajemennya , adalah masalah pemasaran yang terdiri dari promosi , Distribusi produk dan harga . Dari keempat bauran pemasaran tersebut , masalah penting yang perlu mendapat perhatian adalah masalah penentuan harga jual produk . Disamping itu untuk komponen bauran pemasaran lainnya , yaitu Produk , Distribusi dan Promosi diasumsikan tidak ada masalah .

Bila hal tersebut dihubungkan dengan perusahaan Meubel CV Bintang di Pasuruan , dimana sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang industri perabot rumah tangga , masalah harga jual produk memegang peranan yang sangat penting dalam menunjang pencapaian tujuan usahanya , karena harus memasukkan semua biaya baik untuk memproduksi maupun menjual produk tersebut yang kemudian disebut sebagai harga produk per unit , sehingga bagaimanapun penentuan harga jual harus dapat menutupi biaya maupun laba yang diharapkan . Dalam penentuan harga jual produk , perusahaan Meubell CV Bintang di Pasuruan menetapkan harga yang terlalu tinggi bila dibandingkan dengan pesaing , sehingga konsumen akan cenderung membeli barang dengan harga yang lebih murah . Sehingga menimbulkan masalah dimana volume penjualan yang dicapai menurun pula , sehingga berakibat pada laba yang diperoleh menurun pula . Berdasarkan latar belakang tersebut, pada kesempatan ini penulis tertarik untuk menganalisis peranan kebijaksanaan penetapan harga guna meningkatkan volume penjualan pada perusahaan meubel CV BINTANG di Desa Ngerong , Gempol Pasuruan .

METODE

Jenis Penelitian

1. Identifikasi Variabel

Untuk mengetahui peran kebijaksanaan penetapan harga jual dalam meningkatkan penjualan , maka variabel – variabel yang perlu diteliti adalah :

a. Harga jual disini

Variabel dependent atau variabel bebas , variabel ini tidak tergantung pada variabel yang lain ,namun dapat mempengaruhi variabel lain .

- b. Hasil / volume penjualan
Hasil / volume penjualan disini merupakan variabel tergantung atau terikat pada variabel lain . Dengan kata lain variabel ini dipengaruhi oleh variabel lain .

Adapun definisi operasional variabel dalam penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut :

- a. Harga jual , ialah harga suatu barang yang dinilai dengan uang . pengukurannya : harga jual di ukur berdasarkan biaya variabel ditambah margin laba dalam satuan rupiah .
- b. Volume penjualan , adalah jumlah barang yang dapat dijual oleh perusahaan dalam periode tertentu . pengukurannya : jumlah sofa yang terjual sesuai dengan harga jualnya .

2. Jenis dan sumber data

Sumber data yang diperoleh penulis yaitu dengan mencatat secara langsung data – data dari perusahaan . Dalam hal ini pengumpulan data terbagi menjadi 2 (dua) yaitu :

- a. Data primer
Jenis data yang diperoleh melalui penelitian pada objek penelitian , yang dalam hal ini perusahaan Meubel CV Bintang di Pasuruan .
- b. Data Sekunder
Data yang digunakan dalam penelitian yang dilakukan orang lain , yang kemudian sebagai data pendukung dalam pengumpulan data.

3. Prosedur penentuan sampel

Karena penelitian ini hanya dilakukan pada perusahaan Meubel CV Bintang di Pasuruan , maka penulis tidak menggunakan sampel tertentu , maka data langsung diambil dari perusahaan tersebut dengan tanpa menggunakan prosedur penentuan satuan sampel.

4. Prosedur pengumpulan data

Data adalah keterangan mengenai segala sesuatu yang di dapat dalam bentuk bilangan (data kuantitatif) dari data yang berbentuk kalimat (data kualitatif) . Dalam usaha untuk mendapatkan data yang lengkap , akurat dan sesuai dengan objek penelitian , maka penulis akan menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yang ada , yaitu :

- a. Data Sekunder
Dimana penulis mengumpulkan data dari buku (literatur) untuk mendapatkan data teoritik yang digunakan untuk melakukan pemecahan dan pembahasan masalah .
- b. Data Primer
Mengadakan penelitian ke perusahaan sebagai dasar penulisan jurnal cara yang digunakan
 1. Interview adalah teknik pengumpulan data dengan jalan mengadakan penelitian atau pengamatan aktivitas .Adapun data yang penyusun peroleh dari interview ini antara lain : penetapan harga jual , jenis barang yang diproduksi , daerah pemasaran
 2. Data Dokumentasi adalah data yang penulis peroleh dari perusahaan , yang nantinya penyusun gunakan dalam menganalisa permasalahan yang ada pada perusahaan . Adapun data dokumentasi tersebut adalah : laporan rugi/laba , data persediaan barang jadi , data produksi dan penjualan
 3. Observasi adalah suatu cara yang digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan informasi data yang diperlukan , yang merupakan tingkah laku non variabel , Singkatnya adalah bahan observasi sebagai pengamatan dan pencatatan dengan sistematis terhadap fenomena – fenomena yang diselidiki .

Populasi dan Sampel

Populasi

Populasi adalah kumpulan dari semua kemungkinan orang-orang, benda-benda, dan ukuran lain, yang menjadi objek perhatian atau kumpulan seluruh objek yang menjadi perhatian (Suharyadi dan Purwanto, 2022:6). Sementara Sugiyono (2021:80) mendefinisikan populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang memiliki kualitas dan

karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah Laporan Penjualan pada Perusahaan Meubel 'CV. BINTANG' di Desa Ngerong, Gempol Pasuruan .

Sampel

Sampel adalah suatu bagian dari populasi tertentu yang menjadi perhatian (Suharyadi dan Purwanto, 2022:6). Sementara Siregar (2021:30) mendefinisikan sampel adalah suatu prosedur pengambilan data dimana hanya sebagian populasi saja yang diambil dan dipergunakan untuk menentukan sifat serta ciri yang dikehendaki dari suatu populasi. Penarikan sampel dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan teknik purposive sampling. Purposive sampling adalah penarikan sampel dengan pertimbangan tertentu, di mana pertimbangan tersebut didasarkan pada kepentingan atau tujuan penelitian (Suharyadi dan Purwanto, 2022:19). Dalam penelitian ini, peneliti bermaksud melakukan penelitian untuk periode tahun 2020-2022, sehingga sampel yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah Laporan Penjualan pada Perusahaan Meubel 'CV. BINTANG' di Desa Ngerong, Gempol Pasuruan .

Definisi Operasional Variabel

Variabel penelitian adalah sesuatu hal yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono dalam Sujarweni, 2015:75). Penelitian ini bertujuan melakukan analisis terhadap rasio profitabilitas untuk pengukuran kinerja keuangan Laporan Penjualan pada Perusahaan Meubel 'CV. BINTANG' di Desa Ngerong, Gempol Pasuruan adalah rasio untuk menunjukkan seberapa efisien suatu perusahaan meubel, atau seberapa besar kemampuan perusahaan memberikan manfaat atas kenaikan volume penjualan perusahaan .

Sumber dan Pengumpulan Data

Sumber data adalah subjek darimana asal data penelitian itu diperoleh (Sujarweni, 2021:44). Sementara Arikunto (2020:172) mendefinisikan sumber data adalah subjek darimana data dapat diperoleh. Pengumpulan data adalah suatu proses pengumpulan data primer dan data sekunder, dalam suatu penelitian pengumpulan data merupakan langkah yang amat penting, karena data yang dikumpulkan akan digunakan untuk pemecahan masalah yang sedang diteiti atau untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan. Pengumpulan data suatu prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data dengan masalah penelitian yang ingin di Pecahkan (Siregar, 2021:17).

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah suatu prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan (Siregar, 2021:17). Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama penelitian adalah mendapatkan data (Sugiyono, 2020:62).

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan teknik dokumentasi. Teknik dokumentasi menurut Arikunto (2020:274) adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda, dan sebagainya. Adapun dokumen yang dipergunakan dalam pengumpulan data pada penelitian ini adalah Laporan Penjualan pada Perusahaan Meubel 'CV. BINTANG' di Desa Ngerong, Gempol Pasuruan.

Analisis Data

Analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif dengan tujuan untuk mengembangkan teori yang dibangun melalui data yang diperoleh dilapangan. Analisis deskriptif kualitatif yaitu memberi ulasan atau interpretasi terhadap data yang diperoleh sehingga menjadi lebih jelas dan bermakna dibandingkan sekedar angka-angka. Makna dari penelitian

kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami subyek penelitian dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan memanfaatkan berbagai metode ilmiah (Moleong, 2012:6).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Objek Penelitian

Sejarah Singkat Perusahaan Meubel ‘CV BINTANG’ Desa Ngerong, Gempol Pasuruan

Sebelum meninjau lebih mendalam mengenai segala sesuatu yang menyangkut aktivitas perusahaan, maka terlebih dahulu akan penyusun sampaikan sedikit mengenai latar belakang berdirinya perusahaan. Perusahaan meubel ‘CV BINTANG’ Pasuruan didirikan pada tanggal 10 Januari 1984 yang berlokasi di jalan Raya Surabaya Malang KM.37 Desa Ngerong, Gempol Pasuruan. pendiri perusahaan ini adalah Bapak Chusein, beliau selain sebagai pendiri, pemilik merangkap juga sebagai pimpinan dari awal berdirinya sampai saat ini. Sebagai pendorong bagi Bapak Chusain untuk mendirikan perusahaan adalah ingin mengembangkan keahliannya sebagai pengrajin meubel, serta mengingat masih terbatasnya jumlah perusahaan meubel pada saat itu. Perusahaan ini merupakan perusahaan perseorangan yang terdaftar pada departemen perdagangan dengan No.SIUP : 50/B-1/PK/I/1985 atas nama Bapak Chusain yang disahkan oleh kepala kantor Departemen perdagangan Kotamadya Surabaya Dra. Hendrawati. Mengingat adanya perkembangan dan permintaan dari konsumen secara terus menerus, maka perusahaan menambah tenaga kerja dari 15 orang menjadi 56, pada tahun 1995. Sedangkan daerah pemasarannya adalah Surabaya, Gorontalo, Bali.

Hingga saat ini perusahaan semakin menunjukkan tanda-tanda yang menggembirakan di bawah pimpinan Bapak Chusain serta tetap menggunakan tenaga kerja manusia sebagai faktor utama dalam melakukan proses produksi. Dalam hal ini perusahaan ‘CV BINTANG’ dalam menentukan lokasi perusahaan tidak memisahkan antara tempat kedudukan dan tempat kediaman perusahaan, yaitu menjadi satu tempat. Adapun yang menjadi dasar pemikiran pemilihan lokasi ini karena adanya beberapa faktor dan pertimbangan yang ekonomis, antara lain dengan bahan baku, tenaga kerja dan faktor-faktor lain yang menguntungkan. Selanjutnya berdasarkan hal ini tersebut diatas serta keterangan dari pimpinan perusahaan, jelaslah lokasi perusahaan meubel ‘CV BINTANG’ terletak pada jalur yang strategis, yaitu di Jl. Raya Surabaya Malang KM.37 desa Ngerong, Gempol Pasuruan.

Data Penelitian

Penetapan harga jual

Dari data yang diperoleh pada obyek penelitian yaitu di perusahaan meubel ‘Rizky’ maka penentuan harga jual oleh perusahaan didasarkan pada biaya pembuatan produk. Adapun dasar penetapan harga yang digunakan didasarkan pada biaya variabel ditambah prosentase tertentu untuk memperoleh laba. Adapun dasar penetapan harga jual di perusahaan meubel ‘Rizky’ adalah penetapan harga berdasarkan biaya variabel ditambah laba tertentu sebagai keuntungan per unit.

Tabel 1 Perusahaan Meubel “Rizky” Surabaya Harga jual (Rupiah)

Tahun	Biaya Variabel	Keuntungan Per unit	Harga Jual
2018	413.700	31.300	445.000
2019	411.750	28.500	440.250
2020	409.700	30.300	440.000
2021	409.750	30.250	440.000
2022	421.450	23.550	445.000
2023	420.950	29.050	450.000

Sumber: Perusahaan Meubel “Rizky” Surabaya

Sedangkan harga sofa perusahaan pesaing adalah sebagai berikut :

Tabel 2 Perusahaan Meubel “ Rizky” Surabaya Harga Pesaing Tahun 2023

Nama Perusahaan	Harga Jual
Betji Joyo	440.000
Harmonis	444.500
Asia Naga	445.000

Volume Penjualan

Volume penjualan perusahaan meubel “ Rizky “ pada tahun 2018 sampai 2023 adalah sebagai berikut :

Tabel 3 Perusahaan Meubel “Rizky “ Surabaya Volume Penjualan (Dalam Set) Tahun 2018 s/d 2023

Tahun	Volume Penjualan
2018	9.750
2019	10.850
2020	45.000
2021	39.800
2022	22.580
2023	20.150

Sumber : Perusahaan Meubel “ Rizky” Surabaya

Persediaan Barang Jadi

Persediaan barang jadi perusahaan Meubel “ Rizky” adalah sebagai berikut :

Tabel 4 Perusahaan Meubel “ Rizky” Surabaya Persediaan Barang Jadi Tahun 2018 s/d 2023

Tahun	Persediaan awal	Produksi	Jumlah	Penjualan	Persediaan Akhir
2018	1.250	17.357	18.607	9.370	9.237
2019	9.237	11.250	20.487	10.850	9.637
2020	9.637	42.650	52.287	45.000	7.287
2021	7.287	42.250	49.537	39.800	.9.737
2022	9.737	24.500	34.237	22.580	11.657
2023	11.657	22.250	33.907	20.150	13.757

Sumber : Perusahaan Meubel “ Rizky “ Surabaya

Dari tabel persediaan barang jadi tersebut diatas , perusahaan menetapkan persediaan barang jadinya sebesar 9.740 set untuk 2018 sampai dengan tahun 2023 sedangkan untuk tahun 2021 sampai tahun 2023 sebesar 10.750 set

Tabel 5 Perusahaan Meubel “Rizky” Surabaya Laporan Rugi/Laba Tahun 2018

Penjualan (440.250 x 9.370)	4.169.650.000
HPP :	
Biaya variabel (397.152 x 9.370)	3.721.061.250
Biaya tetap	11.560.000
Jumlah	3.732.621.250
Laba Kotor	437.028.750
Beban Usaha :	
Biaya Penjualan dan administrasi	
Biaya variabel (16.548X9.370)	15.054.760
Biaya tetap	39.595.000
	194.649.760



Penyusutan	
4.285.000	
Jumlah beban usaha	
198.934.760	
Laba usaha	
238.093.990	

Tabel 6 Perusahaan Meubel ‘Rizky’ Surabaya Laporan Rugi/Laba Tahun 1991

Penjualan (440.250x10.850)	4.776.712.500
HPP:	
Biaya variabel (395.280x10850)	4.288.462.500
Biaya tetap	11.560.000
Jumlah	4.300.022.500
Laba Kotor	476.690.000
Beban usaha:	
Biaya Penjualan dan Administrasi	
Biaya variabel (16.470 x 10.850)	178.699.500
Biaya tetap	39.595.000
	218.294.500
Penyusutan	4.285.000
Jumlah beban usaha	222.579.500
Laba Usaha	254.110.500

Sumber : Perusahaan Meubel ‘Rizky’ Surabaya

Tabel 7 Perusahaan Meubel ‘Rizky’ Surabaya Laporan Rugi / Laba Tahun 1992

Penjualan (440.000 x 45.000)	19.800.000.000
HPP:	
Biaya variabel (393.312x45.000)	17.699.040.000
Biaya tetap	11.560.000
Jumlah	17.710.600.000
Laba Kotor	2.089.400.000
Beban Usaha :	
Biaya penjualan dan administrasi	
Biaya variabel (16.388x45.000)	737.460.000
Biaya tetap	39.595.000
	777.055.000
Penyusutan	4.285.000
Jumlah beban usaha	781.340.000
Laba Usaha	1.308.060.000

Sumber : Perusahaan Meubel ‘Rizky’ Surabaya

Tabel 8 Perusahaan Meubel ‘Rizky’ Surabaya Laporan Rugi/Laba Tahun 1993

Penjualan (440.000x39.800)	17.512.000.000
HPP :	
Biaya Variabel (397.360x39.800)	15.655.728.000
Biaya tetap	11.560.000
Jumlah	15.667.288.000
Laba kotor	1.844.712.000
Beban Usaha :	
Biaya Penjualan dan Administrasi	
Biaya variabel (16.390x39.800)	652.322.000

Biaya tetap	39.595.000
691.917.000	
Penyusutan	4.285.000
Jumlah beban usaha	696.202.000
Laba Usaha	1.148.510.000

Sumber : Perusahaan Meubel “ Rizky “ Surabaya

Tabel 9 Perusahaan Meubel “Rizky “ Laporan Rugi/Laba Tahun 1994

Penjualan (445.000x22.580)	10.048.100.000
HPP:	
Biaya variabel (404.592x22.580)	9.135.687.360
HPP:	
Biaya variabel (404.592x22.580)	9.135.687.360
Biaya tetap	11.560.000
Jumlah	9.147.247.360
Laba Kotor	900.852.640
Beban Usaha :	
Biaya Penjualan dan Administrasi	
Biaya variabel (16.858x22.580)	380.653.640
Biaya tetap	39.595.000
420.248.640	
Penyusutan	4.285.000
Jumlah beban usaha	424.533.640
Laba Usaha	476.319.000

Sumber : Perusahaan Meubel “Rizky” Surabaya

Dalam menentukan harga pokok produksi , maka pimpinan dapat memperkirakan sampai dimana suatu permintaan harga dapat dipenuhi dan disamping itu juga dapat dijadikan dasar kebijaksanaan penjualan . Walaupun harga jual tergantung pada permintaan pasar , tetapi hal itu tidak menutup kemungkinan bagi perusahaan untuk menetapkan harga jual per produknya , itu sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan .

1. Sebagai dasar untuk menganalisa oleh perusahaan, berapa yang seharusnya harga produk yang akan dijual di pasar.
2. Dijadikan dasar untuk memecahkan persoalan – persoalan khusus . contohnya yaitu dengan mengetahui produk yang paling menguntungkan maka perusahaan dapat menambah baik jumlah maupun mutu dari produk yang lebih menguntungkan tersebut , dan mengurangi produk yang kurang menguntungkan .
3. Sebagai alat untuk perencanaan . Sebelum produksi dimulai , pimpinan perusahaan harus terlebih dahulu dapat merencanakan aktifitas yang akan dilaksanakan , misal produk yang akan diproduksi seberapa banyak , berapa banyak bahan baku yang akan digunakan , dijual dengan harga berapa , kemudian pimpinan mengestimasi mengenai bahan baku yang akan digunakan , dijual dengan harga berapa . Kemudian estimasi biaya bahan baku , biaya tenaga kerja , serta biaya overhead yang akan dikeluarkan .
4. Sebagai alat untuk mengetahui efisiensi perusahaan . Dengan mengetahui besarnya harga pokok , seorang pimpinan perusahaan dapat mengetahui apakah perusahaan berjalan dengan efisiensi atau tidak . Sehingga pimpinan dapat mengambil kebijaksanaan lebih lanjut .
5. Sebagai dasar untuk pengawasan dan pengendalian biaya . melalui pengawasan yang baik , maka akan diperoleh efisiensi dan efektifitas kerja yang optimal .
6. Sebagai alat untuk menentukan kebijaksanaan dalam pemasaran hasil produksi . Untuk mengetahui produk yang dihasilkan dapat terjual dipasar atau tidak . Atau dengan kata lain

bagaimana keadaan pemasaran produk tersebut , lancar atau tidak .

Hasil Produksi

Pengertian hasil produksi jika ditinjau lebih lanjut , maka ternyata tidak hanya terbatas pada bagaimana caranya memenuhi kebutuhan masyarakat akan barang dan jasa yang bermanfaat bagi kehidupan manusia saja . Lebih dari itu , dimana tercakup di dalam pengertian produksi tadi adanya unsur pelayanan yang disesuaikan dengan selera konsumen . Dan pengertian produksi diatas , dapatlah disimpulkan bahwa produksi adalah merupakan sktivitas atau usaha – usaha yang bertujuan menghasilkan barang atau jasa yang lebih berguna di dalam memenuhi kebutuhan hidup manusia . Apabila ditinjau dan sifatnya , maka produksi dapat dibedakan dalam 2 macam , yaitu :

a. Produksi Massa

Produksi massa yaitu produksi yang dilakukan secara terus menerus dan kontinyu tanpa memperhatikan atau terpengaruh adanya pesanan dari konsumen

b. Produksi satuan

Produksi satuan adalah produksi yang dilakukan secara terputus – putus atau tidak terus menerus , perusahaan baru memproduksi apabila ada pesanan . Produk utama yang dihasilkan oleh perusahaan Karoseri New Armada Malang adalah kendaraan yang dimodifikasi dengan digunakannya bahan – bahan yang berkualitas tinggi serta menggunakan design khusus . Untuk lebih jelasnya hasil produksi yang dihasilkan oleh Prusahaan karoseri new Armada Malang dapat dilihat pada tabel dibawah ini .

KESIMPULAN

Setelah meninjau permasalahan yang ada pada perusahaann juga dengan landasan teoritis yaitu dengan memperhatikan hasil perhitungan statistik , maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Perusahaan meubel ‘ CV BINTANG’ yang bergerak dalam industri pembuatan sofa memulai usahanya sejak tahun 1984
2. Didalam menjalankan aktivitasnya perusahaan ini mengalami suatu hambatan yang mana hambatan ini merupakan masalah bagi perusahaan. Masalah yang dihadapi oleh perusahaan tersebut adalah penurunan volume penjualan yang disebabkan karena harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan masih terlalu tinggi

Dengan memilih alternatif kedua yaitu penetapan harga berdasarkan biaya pembuatan produk, Ternyata bahwa besarnya harga jual mempunyai pengaruh yang nyata terhadap volume penjualan . Hal ini dapat dilihat pada hasil uji terhadap hipotesis yaitu dengan diturunkannya harga dari Rp, 450.000,- menjadi Rp. 444.500,- maka menurut ramalandengan menggunakan metode regresi linear sederhana menunjukkan volume penjualan meningkat dari 20.150 set pada tahun 1995 menjadi 22.753 set sofa pada tahun 1996. Ternyata hasil pengujian dengan menggunakan uji t menunjukkan hubungan yang negatif sebesar -1,6483 . Hal ini menunjukkan bahwa , jika harga jual dinaikkan sebesar Rp 1, - , maka volume penjualan akan turun sebesar 1,6483 set sofa. Dari hipotesis yang diajukan yaitu diduga dengan penetapan harga jual mempunyai pengaruh terhadap volume penjualan , dengan menggunakan uji terhadap kebermaknaan model regresi ternyata adalah bermakna . Dengan demikian hipotesis yang diajukan diterima

SARAN

Dari permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan , maka disini penulis akan memberikan saran agar masalah yang dihadapi dapat terpecahkan . Adapun saran yang penulis kemukakan adalah sebagai berikut:

- a. Agar volume penjualan dapat meningkat, maka perusahaan meubel ‘ CV. BINTANG’ di Desa Ngerong, gempol pasuruan hendaknya menurunkan harga jualnya .

- b. Agar harga tidak terlalu tinggi , maka perusahaan harus memantau terus harga yang ditetapkan pesaing .
- c. Diharapkan perusahaan lebih menekankan biaya – biaya yang dikeluarkan agar supaya harga pokok produk dapat ditekan serendah mungkin .
- d. Demikian kesimpulan danv saran yang dapat peneliti kemukakan sebagai penutup pada pebahasan penelitian yang pnulis susun. Semoga dengan pembahasan dan uraian – uraian diatas yang telah penulis sajikan dalam kertian tulis ini bermanfaat bagi perusahaan meubel ‘CV BINTANG’, sehingga akhirnya dapat membantu mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan .

DAFTAR PUSTAKA

- Alex S. Nitisemito, Marketing, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1981
Anton Dajan, Marketing Metode Statistik, Jilid II, Edisi revisi , LP3Fs, Jakarta , 1984.
Basu Swasta DH dan Irawan, manajemen pemasaran Modern , Cetakan Kedua, Liberty, Yogyakarta, 1985
Marwan Asri, Marketing , BPFE, Yogyakarta, Edisi pertama , 1986
Philip kotler , Manajemen pemasaran , analisa perencanaan dan pengendalian , Jilid 2 , Edisi Kelima , 1990
Philip Kotler, dasar – dasar pemasaran , edisi ketiga , terjemahan intermedia , jakarta, 1987
Philip Kotler, Manajemen pemasaran, Analisis perencanaan dan pengendalian , Jilid I, Edisi Kelima , Erlangga , Jakarta, 1966
Radiosunu, manajemen pemasaran , suatu pendekatan analisis , edisi Kedua , BpFE , yogyakarta , 1986
Sudjana, Statistik untuk ekonomi dan manajemen , jilid II, Edisi baru , Tarsito Bandung, 1982.
Sumadi Suryabrata , Metodologi penelitian , CV. Rajawali , Jakarta , 1983.
William j. Standon, prinsip pemasaran , Erlangga , Jakarta,1985
Winardi, Harga dan penetapan harga dalam bidang pemasaran (Marketing). Edisi Revisi , Citra Aditya Bakti, Bandung, 1992.