

Analisis Penentuan Harga Jual Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Statice_Id Di Kota Surabaya

Hana Citra Kusuma Dewi

Mahasiswa Akuntansi, STIE PEMUDA Surabaya

Email: hanacitra262@gmail.com

Nur Aini Anisa

Dosen Akuntansi, STIE PEMUDA Surabaya

Abstract. *The purpose of this study is to determine the determination of the selling price in increasing sales volume at Statice_Id in the city of Surabaya. This type of research uses qualitative research. Data collection techniques used are interviews and observation. This research uses primary and secondary data.*

The results of this study indicate that, the determination of the selling price carried out by Statice_Id must calculate the company's expenses. Includes tools and materials for making bouquets, employee salaries, building rental costs, electricity costs, promotional costs and other facilities and infrastructure. Determining the selling price makes Statice_Id always prioritize bouquet quality so that it can increase sales volume.

Keywords: *Selling price determination, sales volume.*

Abstrak. Tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui penentuan harga jual dalam meningkatkan volume penjualan pada Statice_Id Di Kota Surabaya. Jenis Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan observasi. Penelitian Ini menggunakan data primer dan sekunder.

Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa, Penentuan harga jual yang dilakukan oleh pihak Statice_Id wajib menghitung pengeluaran perusahaan. Meliputi alat dan bahan untuk membuat buket, gaji karyawan, biaya sewa gedung, biaya listrik, biaya promosi serta sarana dan prasaran lainnya. Penentuan harga jual menjadikan Statice_Id selalu mengutamakan kualitas buket sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.

Kata kunci: *Penentuan harga jual, volume penjualan.*

PENDAHULUAN

Pada era globalisasi saat ini, tentu membuat masyarakat dapat dengan mudah dan cepat dalam mengikuti perkembangan zaman. Hal tersebut mengakibatkan manusia yang semakin berinovasi dan mengeluarkan ide-ide baru agar memberi kemudahan pada kehidupan sehari-hari. Saat ini banyak bermunculan produk barang dan jasa yang menawarkan berbagai keunikan dan memiliki kelebihan masing-masing. Dengan adanya kekreatifitasan membuat semakin meningkatnya sektor penjualan barang seperti buket. Buket diminati karena memiliki keindahan yang dapat menambah kesan estetika dalam suatu perayaan hari spesial khususnya didaerah Surabaya. Fenomena tersebut mendukung munculnya pengusaha buket yang memiliki kreatifitas tinggi yang menawarkan barang dan jasanya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang membutuhkan buket tersebut. Suatu keunikan dan kelebihan yang dimiliki oleh setiap produk tentunya akan membuat suatu perusahaan mendapatkan keuntungan.

Keuntungan yang didapat tidak akan bertambah banyak apabila perusahaan tidak dapat mengatur harga jual yang sesuai dengan produk tersebut.

Menurut Rudianto (2013, hal.102) bahwa “Harga jual merupakan satu faktor yang sangat berpengaruh terhadap perusahaan, yang selanjutnya akan berpengaruh terhadap operasional serta penjualan suatu perusahaan”. Dalam penentuan harga jual perlu dipertimbangkan yang lebih teliti untuk memperoleh harga jual yang benar-benar sesuai dengan keinginan serta tujuan perusahaan. Keputusan harga jual merupakan keputusan yang sulit, karena faktor-faktor yang mempengaruhi berasal dari faktor intern ataupun ekstern. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual adalah keadaan suatu perekonomian, penawaran dan permintaan, persaingan, biaya, dan tujuan pimpinan (Rudianto, 2013, hal.87).

Menurut Wilar (2022, hal.27) volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan suatu barang atau jasa. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan, maka semakin besar pula kemungkinan laba yang akan diperoleh perusahaan. Pada umumnya volume penjualan menjadi suatu patokan pada setiap perusahaan, karena volume penjualan menentukan seberapa banyak laba yang dihasilkan disetiap penjualan. Pada penelitian ini, peneliti memilih untuk meneliti *Statices Id* sebagai objek penelitian. Alasan peneliti memilih *Statices Id* sebagai objek penelitian karena ingin mengetahui bagaimana cara menentukan harga jual agar dapat meningkatkan volume penjualan sebab setiap harinya selalu ada yang *order*.

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik mengangkat judul “Analisis Penentuan Harga Jual Dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada *Statices Id* Di Kota Surabaya”. maka permasalahan yang dirumuskan pada penelitian ini adalah : “Bagaimana penentuan harga jual dalam meningkatkan volume penjualan pada *Statices Id* Di Kota Surabaya?”. Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, jadi tujuan penelitian sebagai berikut: “Untuk mengetahui penentuan harga jual dalam meningkatkan volume penjualan pada *Statices Id* Di Kota Surabaya.”. Penulis mengharapkan supaya penelitian ini dapat menghasilkan sebuah metode penentuan harga jual yang lebih efektif agar memberi dampak baik bagi perusahaan yang diteliti.

METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian pendekatan deskriptif kualitatif. Sudaryono (2017, hal.91) menyatakan bahwa metode penelitian kualitatif adalah penelitian yang dilakukan untuk menganalisis kehidupan sosial dengan cara menggambarkan dunia sosial dari sudut pandang atas interpretasi dai individu dalam latar alamiah. Penelitian

kualitatif berupaya memahami bagaimana seseorang individu melihat, memaknai atau menggambarkan dunia sosial dengan cara berinteraksi secara langsung. Pada penelitian ini sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data dengan wawancara dan observasi. Dalam laporan ini penulis menggunakan analisis data kualitatif yaitu sebagai berikut Pengumpulan Data (*Data Collection*), Reduksi Data (*Data Reduction*), Penyajian Data (*Data Display*), Kesimpulan (*Conclusion*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan dengan tujuan penelitian ini, data yang disajikan adalah penentuan harga jual dalam meningkatkan volume penjualan pada *Statice_Id*.

a. Tahapan promosi yang dilakukan oleh *Statice_Id*.

Beberapa tahapan promosi yang dapat meningkatkan volume penjualan pada *Statice_Id* yaitu dengan menggunakan promosi digital, khususnya melalui platform instagram. Promosi digital melalui instagram telah menjadi salah satu metode yang populer digunakan oleh banyak bisnis saat ini, karena berpotensi dalam jangkauan yang luas dan pengaruhnya terhadap perilaku konsumen.

Dalam promosi toko melalui instagram perlu dilakukan identifikasi target audiens yang tepat. Dengan memahami siapa yang menjadi calon pembeli yang potensial, *Statice_Id* dapat mengarahkan konten promosi yang lebih relevan dan menarik bagi mereka. Dengan penentuan target pasar *Statice_Id* dapat memanfaatkan potensi promosi digital melalui instagram lebih efektif untuk meningkatkan volume penjualan dan mencapai kesuksesan dalam bisnis mereka.

Promosi melalui instagram merupakan salah satu strategi pemasaran yang tepat agar dapat membantu peningkatan volume penjualan, Pernyataan ini sejalan dengan hasil penelitian dari Gheany, Lisbeth, dan Ferdy (2018), “Analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan mobil mitsubishi xpander pada PT. Bosowa Berlian Motor Kairagi”.

b. Penentuan harga jual produk guna memperoleh laba penjualan.

Usaha *Statice_Id* dalam pengolahannya sangat memperhatikan kualitas produk, karena telah banyak usaha yang bergerak dalam bidang yang sama. Pada bisnis ini ketika menentukan harga jual telah diperhitungkan dengan semua komponen biaya - biaya selama proses produksi, disamping biaya pemasaran administrasi yang turut diperhitungkan.

Penting bagi suatu bisnis ketika menentukan harga jual setiap produk yang mereka jual pada bisnisnya. Jika harga jual tepat maka dampak baik yang dirasakan adalah bisnis tersebut mendapat laba sesuai dengan yang diinginkan dan menerima nilai baik dari konsumen karena mereka merasa bahwa harga yang ditawarkan sangatlah sesuai dengan apa yang mereka dapatkan. Jadi tetap berhati-hati saat mengambil langkah dalam menentukan harga jual supaya tidak mengalami kerugian.

Keberhasilan saat menjalankan proses penentuan harga jual menjadikan penjualan yang telah dilakukan menghasilkan banyak terjadi penjualan sehingga menyebabkan laba penjualan juga ikut meningkat, hal ini sesuai dengan hasil penelitian Candra dan Dedet (2019), “Analisis penetapan harga jual terhadap volume penjualan dalam perspektif ekonomi islam (studi kasus Salim Bekery Padang Sidempuan)”.

c. Peningkatan penjualan terhadap volume penjualan.

Sebagaimana kita ketahui bahwa salah satu faktor yang dapat menunjang keberhasilan dari masing-masing bisnis dalam mencapai tujuan yaitu peranan pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan. Sebab hal tersebut menunjukkan bahwa pemasaran memang penting bagi bisnis dalam memperlancar penjualan dari hasil produk yang dihasilkan.

Selanjutnya, masih terdapat banyak perusahaan sebagai saingan yang menyebabkan fungsi pemasaran dapat memegang peranan penting dalam menghadapi pasar persaingan. Oleh sebab itu strategi penjualan dapat ditingkatkan lebih supaya bisnis mengalami perkembangan pemasaran yang akan menjadikan volume penjualan yang didapatkan meningkat pula.

Perolehan laba yang meningkat selama 3 tahun kemudian selalu meningkat setiap tahunnya sehingga sangat berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan volume penjualan pada Statices_Id. Karena hal tersebut menjadikan volume penjualan pada Statices_Id dapat mencapai target atau bahkan melebihi target yang telah diinginkan oleh perusahaan itu sendiri. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian dari Rahmat, Muniroh dan Syahlan (2012) “Pengaruh Penetapan Harga terhadap volume penjualan pada CV Yoshiko Bogor (Studi Kasus Sepatu Hak Tinggi Kode HM.04)”.

SIMPULAN

Dari hasil penelitian analisis penentuan harga jual dalam meningkatkan volume penjualan pada Statice_Id Di Kota Surabaya. Penentuan harga jual yang dilakukan oleh pihak Statice_Id wajib menghitung pengeluaran perusahaan. Meliputi alat dan bahan untuk membuat buket, gaji karyawan, biaya sewa gedung, biaya listrik, biaya promosi serta sarana dan prasarana lainnya. Penentuan harga jual menjadikan Statice_Id selalu mengutamakan kualitas buket sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.

Berdasarkan penelitian yang telah dipaparkan di atas, masukkan serta saran untuk memaksimalkan perhitungan ketika menentukan harga jual agar dapat memperoleh peningkatan volume penjualan sebaiknya menggunakan aplikasi atau website khusus untuk perhitungan. Karena hal itu dapat terjamin kebenaran hasil perhitungannya dan lebih efisien bagi perusahaan.

REFERENSI

- Candra, D. 2019. Analisis Penetapan Harga Jual Produk Terhadap Volume Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Salim Bakery Padangsidimpuan). *IAIN Padangsidimpuan*.
- Dr, S. 2017. *Metodologi Penelitian*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Rahmat, D., Muniroh, L. & Sume, A.S. 2012. Pengaruh Penetapan Harga Terhadap Volume Penjualan Pada Cv. Yoshiko Bogor. *Jurnal Ilmiah Inovator*, 17–30.
- Rudianto 2013. *Akuntansi Manajemen : Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta: Erlangga.
- Taroreh, G.A., Mananeke, L. & Roring, F. 2018. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Mobil Mitsubishi Xpander Pada Pt. Bosowa Berlianmotor Kairagi Marketing Strategy Analysis In Increasing The Sales Volume Of Mitsubishi Xpander Cars At Pt. Bosowa Berlian Motor Kairagi. *Analisis Strategi..... 3683 Jurnal EMBA*, 6(4): 3683–3692.
- Wilar, R.C., Ogi, I.W.J., Kawet, R.C., Wilar, R.C., Wellin, I., Ogi, J., Kawet, R.C., Manajemen, J., Ekonomi, F., Ratulangi, U.S., Wilar, R.C., Ogi, I.W.J. & Kawet, R.C. 2022. Analisis Pemanfaatan Strategi Digital Marketing Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Peternak Babi Di Desa Toraget Kecamatan Langowan Utara Analysis Of The Utilization Of Digital Marketing Strategy Towards Increasing The Volume Of Sales Of Pig Farmers In. 10(4): 2132–2143.