

# **ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL DALAM MENINGKATKAN VOLUME PEJUALAN TOYOTA PADA PT. WIRA MEGAH PROFITAMAS BANJARMASIN**

**Nazaruddin , Lamsah , Ervica Zamilah**

Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan (UNISKA) Muhammad  
Arsyad Al Banjari Banjarmasin, NIM19310584

Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan (UNISKA) Muhammad  
Arsyad Al Banjari Banjarmasin, NIDN1125126201

Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan (UNISKA) Muhammad  
Arsyad Al Banjari Banjarmasin, NIDN1130077601

Email : [nazar84@gmail.com](mailto:nazar84@gmail.com)

## **ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penetapan harga jual dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada PT. Wira Megah Profitamas.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian metode analisis komparasi yaitu untuk membandingkan antara laba direncanakan dengan laba yang dicapai dan metode analisis kualitatif yaitu berupa *cost plus pricing* dengan cara efisiensi biaya pemasaran dengan kebijaksanaan peningkatan laba yang ditempuh oleh perusahaan yang diteliti.

Hasil yang didapatkan pada penelitian yang telah dilakukan adalah Sesuai dengan hasil analisis dengan menggunakan metode efisiensi harga, maka dapat diketahui prosentase yang diperoleh pada harga pokok penjualan perusahaan yang dapat diketahui sebesar 6,58 %, efisiensi biaya yang tertekan maka kalau diperhatikan biaya-biaya yang dikeluarkan dapat menutupi dari segala pengeluaran. Dengan dasar inilah pimpinan perusahaan mobil Toyota pada PT. Wira Megah Profitamas pada tahun mendatang.

**Kata kunci :Penetapan harga, Volume penjualan.**

## **ABSTRACT**

*Nazaruddin NPM : 19.31.0584 "Analysis of Selling Price in Increasing Toyota Sales Volume at PT. Wira Megah Profitamas Banjarmasin". Supervisor I Hj. Lamsah and Supervisor II. Ervica Zamilah*The purpose of this study was to determine the selling price in an effort to increase sales volume at PT. Wira Megah Profitamas.

*The method used in this study is the comparative analysis method, which is to compare the planned profit with the profit achieved, and the qualitative analysis method, namely in the form of cost plus pricing by means of marketing cost efficiency with a profit-increasing policy adopted by the company under study.*

*The results obtained in the research that has been done are in accordance with the results of the analysis using the price efficiency method, it can be seen that the percentage obtained*

*at the company's cost of goods sold is 6.58%, cost efficiency is depressed, so if you pay attention to the costs incurred issued can cover all expenses. It is on this basis that the leadership of the Toyota car company at PT. Wira Megah Profitamas in the coming year.*

**Keywords :Pricing, sales volume.**

---

---

## DAFTAR PUSTAKA

Baridwan, Zaki, 2007, Cost Accounting, Fourth Edfition, Prentice-Hall, Ner York

D. Hartanto, 2009, Akuntansi Untuk Usahawan, CetakanKedua, PenerbitGanesha. Yogyakarta, Edisikelima,

Hartanto, D, 2009, Akuntansi Untuk Usahawan, Edisi Kedua, Penerbit LPFE, Universitas Indonesia, Jakarta.

Horngren, Charles, T, 2015, Cost Accounting, A. Managerial Emphasis, Fourth Edition, Prentice-Hall, Of India Private Limited, New Delhi.

Ikatan Akuntan Indonesia, Prinsip-Prinsip Akuntansi Indonesia, Universitas Indonesia, Jakarta.

Kartasmita, Abbas, 2007, Akuntansi Manajemen dan Analisa Biaya, Penerbit Bina Aksara, Jakarta.

Matz dan Usry, 2010, Cost Accounting, Planning and Control, Fifth Edition, South Western Publishing, Company, Ohio.

Mulyadi, 2010, Akuntansi Biaya, Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya, BPFE, Universditas Gajah Mada, Yogyakarta.

Nitisemito, Alex, S, 2015, Dasar-Dasar Penggarana Bagi Eksekutif, Terjemahan dari Budgetyng Fundamentals For Financial Executive, oleh Allen Sweeny dan John N, Penerbit Pustaka Binaman Press Indonesia, Jakarata.

Sigit, Soehardi, 2001, Metode penelitian Ekonomi, Penerbit Universitas Gajah Mada, Fakultas Ekonomi, Yogyakarta.

Winardi, 2009, ManajerdanManajemen. Bandung : Citra Aditya Bakti.

### Jurnal

Himawan F Agung 2009, Indonesia Digital Analisis Penerapan Target CostingDalam Penetapan Harga Bandwidth Dedicated Untuk Mengoptimalkan Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada PT. Generasi Indonesia Digital).

Eka Anugrah 2010 “Penerapan Target Costing Pada Perusahaan Konveksi YUAN F CollectionYogyakarta.”

Arwina Nivieanti, 2012 “ Analisis pendekatan Target Coasting Sebagai Alat Penilaian Efisiensi Produk Semen Pada PT. Semen Tonasa di Kabupaten Pangkep.”

Firdawati 2017, Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Toyota Yaris Pada PT. hadjikalla Toyota Cabang Alauddin Makassar,