

**ANALISI PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN AIR MINERAL PADA  
PT.ASERA TIRTA POSIDONIA DI KOTA PALOPO**

**HASLIA GENDA, MUSTAFA MUHANI, LANTENG BUSTAMI**

**ABSTRAK**

*Penetapan harga merupakan salah satu keputusan yang penting bagi manajemen suatu perusahaan. Harga yang ditetapkan harus dapat menutup investasi secara berangsur-angsur, untuk mengembalikan investasi yang diambil dari laba perusahaan dan laba hanya biasa diperoleh bilamana harga jual lebih besar dari jumlah biaya seluruhnya. Tujuan penelitian adalah Untuk mengetahui kebijaksanaan penetapan harga jual selama ini pada PT.Asera Tirta Posidonia di kota palopo 1) Untuk mengetahui pengaruh harga jual terhadap peningkatan volume penjualan pada PT.Asera Tirta Posidonia di kota palopo. 2) Untuk mengetahui pengaruh harga jual terhadap peningkatan volume penjualan pada PT.Asera Tirta Posidonia di kota palopo*

*Dalam data penelitian ini terdapat data primer dan data sekunder yang diperoleh melalui penelitian lapangan atau pengamatan langsung, wawancara langsung dengan pimpinan dan staf karyawan, maupun observasi langsung terhadap sumber data yang dibutuhkan.*

*Hasil penelitian ini merupakan Perkembangan produksi air mineral PT.Asera Tirta Posidonia di kota palopo . Dalam suatu perusahaan, produksi yang di peroleh oleh karena bekerjanya factor-faktor produksi seperti tenaga kerja.*

*Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah Bahwa harga jual merupakan factor yang sangat berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan air mineral pada PT.Asera Tirta Posidonia palopo yakni sebesar 0,99% atau 99% sedangka 1% dipengaruhi oleh factor lain.*

*Kata kunci: penetapan harga jual, volume penjualan*

## Pendahuluan

### Latar Belakang

Kebijakan pemerintah Indonesia dalam memacu roda perekonomian di Indonesia dapat dilihat dari munculnya berbagai macam usaha dalam sector industry yang menciptakan dan memproduksi barang-barang atau jasa guna memenuhi berbagai tuntutan kebutuhan konsumen.

Sesuai dengan tujuan perusahaan yaitu mencari laba demi kelangsungan hidupnya, maka penjualan merupakan titik perhatian perusahaan. Dengan dasar ini, maka harga jual merupakan salah satu elemen yang penting dari variable-variabel yang memuat permasalahan yang fundamental dalam dunia usaha baik produsen maupun konsumen.

Penetapan harga merupakan salah satu keputusan yang penting bagi manajemen suatu perusahaan. Harga yang ditetapkan harus dapat menutup investasi secara berangsur-angsur, untuk mengembalikan investasi yang diambil dari laba perusahaan dan laba hanya biasa diperoleh bilamana harga jual lebih besar dari jumlah biaya seluruhnya. Tapi jika harga ditetapkan terlalu tinggi akan berakibat kurang menguntungkan. Dalam hal ini pembeli akan berkurang, volume penjualan berkurang, semua biaya mungkin tidak dapat ditutupi dan akhirnya perusahaan biasa menderita rugi.

Harga tidak hanya menyangkut penjualan melainkan mempengaruhi pembeli, begitu pula harga suatu barang dapat pula mempengaruhi tingkat upah, sewa dan laba atas pembayarannya, sehingga di dalam penetapan harga harus diperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi harga. Setelah mengetahui masalah penetapan harga, misalnya kekuatan pembeli, selera konsumen dan tingkat persaingan, maka barulah kita dapat menentukan harga suatu produk.

Oleh karena itu salah satu prinsip manajemen dalam penetapan harga ini adalah menitik beratkan pada kemampuan pembeli untuk harga yang telah ditentukan dengan jumlah yang cukup untuk menutup ongkos-ongkos dan menghasilkan laba. Olehnya itu perusahaan-perusahaan tersebut berusaha meningkatkan kualitas produknya dan biaya seminimum mungkin sehingga harga jual produk yang dihasilkan mendapat posisi yang baik dalam persaingan di dunia usaha. Masalah penelitian ini adalah Apakah dengan menetapkan harga jual yang tepat dapat meningkatkan volume penjualan air mineral pada PT. Asera Tirta Posidonia di kota palopo?. Tujuan penelitian ini adalah : (a) Untuk mengetahui kebijaksanaan penetapan harga jual selama ini pada PT.Asera Tirta Posidonia di kota palopo, (b) Untuk mengetahui pengaruh harga jual terhadap peningkatan volume penjualan pada PT.Asera Tirta Posidonia di kota palopo.

## Metode Penelitian

### Tempat dan waktu penelitian

Adapun yang menjadi daerah penelitian ini adalah kota palopo dengan objek penelitian PT.Asera Tirta Posidonia, sedangkan waktu yang digunakan dalam melaksanakan penelitian ini pada bulan januari 2011.

### Metode pengumpulan data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah: (a) Observasi, yaitu mengadakan pengamatan secara langsung pada PT.Asera Tirta posidonia di kota palopo, (b) Interview, yaitu mengadakan wawancara langsung dengan pimpinan dan staf karyawan pada PT.Asera Tirta Posidonia di kota palopo, (c) Questionari , yaitu pengumpulan data dengan menggunakan daftar pertanyaan yang di ajukan kepada pimpinan atau staf yang relevan dengan penelitian ini.

### Jenis dan sumber data

Data primer dimana data yang diperoleh melalui penelitian lapangan atau pengamatan langsung, wawancara langsung dengan pimpinan dan staf karyawan, maupun observasi langsung terhadap sumber data yang dibutuhkan. literature atau buku-buku bacaan lainnya diperpustakaan seperti tulisan-tulisan ilmiah, teori-teori, diktat-diktat dan hasil-hasil penelitian campuran yang dipergunakan dalam penulisan ini.

### Metode analisis

Untuk menentukan penetapan harga jual yang di tetapkan perusahaan digunakan metode analisis regresi sederhana dengan rumus sebagai berikut :

$$Y = a + bx, \text{ dimana}$$

$$Y = \text{volume penjualan}, X = \text{Harga}$$

Nilai a merupakan konstanta yang berarti semakin besar nilai a berarti semakin besar nilai minimum variable dependen ( y ) yang harus terjadi, nilai b adalah slope, semakin besar nilai b berarti semakin besar pengaruh variable independen ( X ) terhadap nilai y

Untuk mengetahui pengaruh harga jual terhadap volume penjualan, maka di gunakan metode sebagai berikut :

Metode analisis koefisien korelasi dengan rumus sebagai berikut :

r = nilai koefisien korelasi

n = jumlah tahun pengamatan

X = harga jual air mineral

Y = volume penjualan air mineral

## Hasil Penelitian Dan Pembahasan

Deskripsi hasil penelitian

Sejarah singkat berdirinya PT.Asera Tirta Posidonia

Sumber air pegunungan dikawasan latuppa yang sejak dahulu kala dikenal dengan kemurnian serta kejernihannya merupakan alasan utama bagi H. darwis pada awal tahun 2000 memilih mata air latuppa sebagai sumber air minum sehat.

a. Proses pengolahan

Asera diproses dengan menggunakan mesin pengolahan air minum yang dimiliki kualitas handal dan terbuat dari 100% stainless steel yang aman untuk mencegah timbulnya mikroba.

b. Rekrutmen tenaga kerja

Karyawan baru adalah karyawan yang belum pernah bekerja atau pernah bekerja namun berhenti karena alasan tertentu.penerimaan karyawan disesuaikan dengan penambahan tenaga.

Adapun syarat-syarat penerimaan karyawan baru, yaitu :

1. Karyawan yang akan ditempatkan di pabrik untuk posisi staf produksi minimal pendidikannya sekolah menengah atas atau yang sederajat.
2. Karyawan yang akan ditempatkan pada posisi Quality control (QC) harus berpendidikan srata satu ( SI )
3. Karyawan yang akan ditempatkan pada posisi pemasaran, pendidikan setingkat dengan SMA atau yang sederajat, bertingkah laku sopan, pandai bergaul dan berpenampilan menarik.

➤ Uraian jabatan

Uraian wewenang dan tanggung jawab masing-masing fungsi dalam organisasi sebagai berikut :

1. Pimpinan

- Bertanggung jawab terhadap kemajuan perusahaan
- Menbuat kebijakan-kebijakan operasional untuk merealisasikan tujuan jangka pendek
- Melakukan koordinasi kepala bidang dan memberikan wewenang khusus, serta meminta pertanggung jawabannya dalam pelaksanaan kerja harian.

2. Wakil manajemen

- Bertanggung jawab pada masalah kepegawaian dan kenyamanan dalam lingkungan perusahaan.
- Menjalin hubungan baik dengan pihak diluar perusahaan seperti instansi, pemerintah, warga sekitar, dan perusahaan lain.

3. Divisi produksi
  - Bertanggung jawab terhadap jalannya produksi
  - Menjaga kebersihan ruang produksi
  - Melaksanakan pemeliharaan mesin
4. Pengawasan mutu
  - Bertanggung jawab terhadap mutu dari produk
5. Keuangan
  - Merencanakan anggaran pendapatan dan biaya bersama dengan kepala bidang pembelian dan penjualan
  - Mengatur arus kas dan posisi likuiditas perusahaan
6. Personalia
  - Mengusulkan penambahan atau pengurangan pegawai
  - Melakukan tes dan menyeleksi pengangkatan pegawai
  - Memuat catatan prestasi pegawai meliputi kedisiplinan, kecakapan dan penampilannya

## **Pembahasan**

1. Perkembangan produksi air mineral PT.Asera Tirta Posidonia di kota palopo

Dalam suatu perusahaan, produksi yang di peroleh oleh karena bekerjanya factor-faktor produksi seperti tenaga kerja, investasi dan factor produksi lainnya. Apabila factor produksi tersebut dapat bekerja dengan baik, maka akan memperoleh hasil yang lebih besar dan tentunya juga akan mempengaruhi perkembangan perusahaan serta kesejahteraan tenaga kerja berupa penambahan upah dan lain-lain.
2. Penetapan harga jual air mineral pada PT.Asera Tirta Posidonia di kota palopo

Harga bisa diungkapkan dengan berbagai istilah, misalnya upah, iuran, sewa, bunga dan lain-lain. Dari sudut pandang pemasaran, harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya ( termasuk barang jasa lainnya ) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa.

Untuk lebih jelasnya penulis menggambarkan tentang penetapan harga jual air mineral pada PT.Asera Tirta Posidonia palopo dari tahun 2006-2010 melalui table dibawah ini :

Table 3. perkembangan harga jual perdos air mineral pada PT.Asera Posidonia tahun 2006-2010

Tahun	Harga jual ( Rp/Dos )	perkembangan	
		( Rp/Dos )	Presentase ( % )
2006	12.000	-	-
2007	12.000	-	-
2008	12.000	-	-
2009	12.500	500	4,00%
2010	12.500	-	-
Rata-rata	12.200	500	4,00%

Dari gambaran pada table di atas dapat dilihat perkembangan penetapan harga jual air mineral pada PT.Asera Tirta Posidonia palopo dari tahun 2006-2010 dimana telah tergambar pada table di atas bahwa perkembangan dari tahun ketahun juga mengalami peningkatan yang tidak banyak.

Sedangkan perkembangan penetapan harga jual air mineral pada PT.Asera Tirta Posidonia palopo daari tahun 2006-2010 yang paling sedikit terjadi pada tahun tersebut tidak terdapat peningkatan harga jual.

- Perkembangan volume penjualan air mineral pada PT.Asera Tirta Posidonia di kota palopo

Masalah penjualan erat kaitannya dengan tingkat laba yang diperoleh perusahaan, berarti memberikan tingkat keuntungan yang besar bagi pihak penguasa. Suksesnya penjualan oleh persahaan itu disebabkan karena perusahaan tersebut telah melakukan strategi pemasaran salah satu diantaranya adalah penetapan harga jual.

Berikut kita akan melihat perkembangan volume penjualan air mineral pada PT.Asera Tirta Posidonia palopo tahun 2006-2010 dengan terlebih dahulu menyajikannya dalam bentuk table sebagai berikut :

Table 4. perkembangan volume air mineral pada PT.Asera Tirta Posidonia tahun 2006-2010 ( dalam ribuan rupiah )

Tahun	Volume Penjualan ( Rp )	perkembangan	
		(Rp )	Presentase (%)
2006	201,066	-	-
2007	203,356	2,290	11,26
2008	205,412	2,056	10,00
2009	508,460	303,048	59,60
2010	527,803	19,343	36,65
Rata-rata	329,219	81,684	29,37

Dari perkembangan volume penjualan air mineral pada PT.Asera Tirta Posidonia palopo yang terbesar terjadi tahun 2008-2009 yakni perkembangannya mencapai Rp 303.048,- atau sekitar 59,60%.

Sedangkan perkembangan volume penjualan air mineral pada PT.Asera Tirta Posidonia palopo yang paling rendah adalah antara tahun 2007-2008 yakni Rp 2.056 atau dengan presentase sebesar 10,00%

## Penutup

### ❖ Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dari penelitian yang diuraikan oleh penulis pada bab terdahulu diatas, maka pada bab penutup ini penulis akan merumuskan beberapa simpulan dari hasil peneliti ini sebagai berikut :

1. Bahwa harga jual merupakan factor yang sangat berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan air mineral pada PT.Asera Tirta Posidonia palopo yakni sebesar 0,99% atau 99% sedangkan 1% dipengaruhi aoleh factor lain.
2. Dari hasil analisis koefisien determinasi, diperoleh bahwa pengaruh harga jual terhadap penjualan air mineral pada PT.Asera Tirta Posidonia palopo sebesar 98,01% dan sisanya 1,99% dipengaruhi oleh factor lain.

### ❖ SARAN

Dengan melihat bahwa penetapan harga jual air mineral yang diterapkan pada PT.Asera Tirta Posidonia palopo, berpengaruh positif terhadap volume penjualan, maka diharapkan agar pihak perusahaan mempertahankan penetapan harga tersebut agar volume penjualan dimasa yang akan datang dapat ditingkatkan secara terus menerus sehingga dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.

## Daftar Pustaka

- Anton D. 1995. Pengantar metode statistika deskriptif. Edisi ke sepuluh. Penerbit LP3ES. Jakarta
- Angipora.P. Marius.2002. Dasar – dasar pemasaran. Cetakan kedua. Raja garafindo. Jakarta
- Boyd – walker – larreche. 2000. Manajemen pemasaran. Edisi ke dua. Penerbit erlangga. Jakarta.
- Harper W.Boyd jr. DkK. 2000 . Manajemen pemasaran. Jilid 1 Edisi kedua. Penerbit erlangga. Jakarta

- Kolter. Philip dan Armstrong. 1997. Dasar – dasar pemasaran. Edisi pertama prehalindo. Jakarta
- Kolter dan Armstrong. 2001. Prinsip – prinsip pemasaran. Edisi kedelapan. Penerbit erlangga. Jakarta
- Kolter dn Philip. 1997. Prinsip – prinsip pemasaran, manajemen pemasaran tentang analisis perencanaan implementasi dan control. Jilid 1. Edisi kesembilan. Prenhalindo. Jakarta
- Kolter Philip, 1997 manajemen pemasaran analisis, perencanaan, implementasi dan control edisi bahasa Indonesia penerbit PT.Prenhalindo. Jakarta
- Swasta, basu dan irawan. 1990 manajemen pemasaran modern. Edisi kedua, penerbit liberti Yogyakarta
- Swatha dan irawan. 1998. Manajemen pemasaran modern. Edisi ke sebelas. Penerbit liberty. Yogyakarta
- Swasta. Basu. 1998. Manajemen pemasaran modern. Edisi ke tiga. Penerbit liberty. yogyakarta