

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PENENTU HARGA JUAL
YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN PRODUK
FIBRE MATTRESS PADA PT. FIBRE MATTRESS
DI SIDOARJO**



Oleh :

FENNY WIJAYA

NRP : 11192037

NIRM : 92.7.017.13021.15170

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS WIDYA KARTIKA
SURABAYA
1996**

ABSTRAK

Dalam menghadapi situasi persaingan usaha yang ketat, harga jual merupakan salah satu faktor yang berperan dalam meningkatkan volume penjualan perusahaan. Oleh karena itu perusahaan perlu berhati-hati dalam mempertimbangkan kebijaksanaan harga jualnya. Bila terjadi kesalahan dalam pengambilan keputusan mengenai harga akan berakibat fatal terhadap volume penjualan perusahaan.

Pada PT. Fibre Mattress yang memproduksi kasur dari sabut kelapa terjadi penurunan penjualan yang disebabkan oleh penetapan harga jual yang tinggi dibandingkan dengan pesaingnya.

Untuk itu perlu dilakukan analisis pada faktor-faktor penentu harga jual yang berpengaruh terhadap penetapan harga jual dalam hubungannya dengan volume penjualan.

Dengan menganalisis faktor-faktor penentu harga jual, yang dalam hal ini adalah biaya produksi, biaya distribusi dan profit margin, maka dapat diketahui ada atau tidaknya pengaruh faktor-faktor penentu harga jual terhadap volume penjualan.

Dari hasil perhitungan dengan analisis Regresi berganda diketahui bahwa biaya distribusi dan profit margin berpengaruh terhadap penetapan harga jual yang tinggi.

Untuk itu perusahaan perlu melakukan peninjauan kembali terhadap penetapan harga jualnya dan menekan biaya seefisien mungkin dalam rangka untuk meningkatkan volume penjualannya.