

ABSTRAK

Naudur Hasibuan, analisis pengaruh penetapan harga jual dan total biaya terhadap nilai penjualan pada PT.Inti Maju Prakarsa. Di bawah bimbingan Iqnatius Roni setyawan SE,M,Si. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui apakah pengaruh harga jual secara mark up dan total biaya terhadap nilai penjualan yang di gunakan oleh PT.Inti Maju Prakarsa. Penetapan harga jual secara mark up yang dilakukan oleh PT.Inti Maju Prakarsa di harapkan bisa meningkatkan nilai penjualan dan laba perusahaan.

Berdasarkan analisis regresi untuk produk Slat Wall maka di dapat persamaan $Y = 18.727.183,3 - 59.111 \text{ Harga jual} + 37.339 \text{ Total biaya}$. Dapat diartikan sebagai berikut : Nilai $b_1 - 59,111$ mengidentifikasikan bahwa setiap menambah satu rupiah harga jual maka akan mengakibatkan penurunan nilai penjualan sebesar 59,111. Nilai b_2 sebesar 37,339 mengidentifikasikan bahwa setiap menambah satu rupiah untuk biaya maka akan mengakibatkan naiknya nilai penjualan sebesar 37,339. Perhitungan korelasi menghasilkan nilai (r) sebesar 0,354 yang menunjukan hubungan rendah antara harga jual dan total biaya terhadap nilai penjualan Dan dari persamaan diatas terlihat dengan jelas melawan teori. Ini di sebabkan oleh terlalu tingginya mark up harga yang dilakukan oleh PT.Inti Maju Prakarsa. Dari hasil determinasi (K_d) sebesar 12.5% dapat diartikan bahwa nilai penjualn di pengaruhi oleh harga jual dan total biaya sebesar 12.5% dan 87.5% dipengaruhi oleh faktor-faktor lainnya.

Untuk Produk FSD (Fress Standing) didapat persamaan $Y = 17.978.646,3 + 75,716 \text{ Harga jual} - 76,893 \text{ Total biaya}$. Dari persamaan ini dapat di artikan : Nilai b_1 75,716 mengidentifikasikan bahwa setiap menambah satu rupiah harga jual maka akan menambah nilai penjualan sebesar 75,716.

Nilai $b_2 - 76.893$ mengidentifikasikan bahwa setiap menambah satu rupiah untuk biaya maka akan mengakibatkan nilai penjualan turun sebesar 76,893.

Untuk perhitungan korelasi (r) menghasilkan sebesar 0.354 yang menunjukan tingkat hubungan yang rendah antara harga jual dan total biaya terhadap nilai penjualan. Walaupun hubungan rendah namun dari persamaan diatas terdapat hubungan yag positif atau searah dengan teori. Hasil koefisien determinasi (K_d) 12.5% dapat di artikan bahwa nilai penjualan di pengaruhi harga jual dan total biaya sebesar 12.5% dan 87,5% di pengaruhi faktor lain.

Dari hasil uji signifikan korelasi (uji t) untuk produk Slat Wall diperoleh t hitung untuk harga jual ($2,870 > 1.6645$), t hitung total biaya ($2.336 > 1.6645$) maka H_0 di terima dan pengaruhnya signifikan terhadap nilai penjualan PT.Inti Maju Prakarsa. Untuk produk FSD (Fress Standing) nilai t hitung ($3.406 > 1.6645$), t hitung total biaya ($2.2867 > 1.6645$) maka H_0 di terima dan pengaruhnya signifikan terhadap nilai penjualan.

Saran penulis untuk produk Slat Wall karena sumbangan yang diberikan oleh penetapan harga jual dan total biaya negatif terhadap nilai penjualan, maka perlu peninjauan kembali untuk penetapan harga jual agar dapat menjaga kondisi kestabilan nilai penjualan. Untuk produk FSD (Fress Standing) agar tetap menjaga dan terus melakukan peninjauan yang lebih cermat sehingga dapat mempertahankan laba bahkan meningkatkan nilai penjualan.