

Dampak Penentuan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Bumi Surya Selaras di Kabupaten Polewali Mandar

Sufyan Amirullah¹, Sri Amalia Edy², Sari Fatima Mus³, Siti Munsarina⁴

^{1,2,3,4} Fakultas Ekonomi, Universitas Sulawesi Barat

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh penentuan harga jual terhadap volume penjualan pada PT. Bumi Surya Selaras. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini dilakukan pada PT. Bumi Surya Selaras di Kecamatan Mapilli Kabupaten Polewali Mandar yang merupakan perusahaan dagang kakao. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data kuantitatif berupa laporan penjualan pada perusahaan dan data kualitatif berupa proses bisnis. Sumber data dalam penelitian ini yaitu berupa data primer dan data sekunder. Data diperoleh dengan melakukan analisis dokumen, observasi, dan wawancara. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa harga jual pada PT. Bumi Surya Selaras fleksibel atau berubah-ubah setiap bulannya begitu juga dengan volume penjualannya. Pada saat harga jualnya naik, maka volume penjualannya akan menurun. Begitupula pada saat harga jualnya menurun, maka volume penjualannya akan meningkat. Selain itu ada juga pada saat harga jualnya naik, volume penjualannya juga ikut meningkat.

Kata Kunci : Harga jual dan volume penjualan.

Copyright (c) 2022 Sufyan Amirullah

✉ Corresponding author :

Email Address : sufyan@unsulbar.ac.id

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia bisnis saat ini mengalami kemajuan yang sangat pesat, dan mengalami metamorfosis yang berkesinambungan. Perkembangan dunia bisnis tersebut juga mengakibatkan adanya perubahan pola di antara para pesaing dalam mempertahankan bisnisnya. Perdagangan atau pertukaran dalam ilmu ekonomi diartikan sebagai proses transaksi yang didasarkan atas kehendak sukarela dari masing-masing pihak. Perdagangan seperti ini dapat mendatangkan keuntungan kepada kedua belah pihak, atau dengan kata lain perdagangan meningkatkan utility (kegunaan) bagi pihak-pihak yang terlibat.

Sejalan dengan perkembangan ekonomi, teknologi dan budaya di era modern, pemilihan produk mentah atau bahan baku yang berkualitas itu sangat penting bagi perusahaan manufaktur agar bisa menghasilkan produk jadi yang berkualitas juga, karena jika bahan bakunya tidak bagus otomatis itu berpengaruh pada produk jadinya nanti. Biji kakao merupakan produk mentah atau bahan dasar dari pembuatan cokelat, biji kakao yang berkualitas akan menghasilkan cokelat yang berkualitas juga. Apalagi cokelat merupakan makanan yang banyak diminati oleh masyarakat di negara kita terutama untuk kaum wanita. Jadi ada beberapa perusahaan dagang yang menjual atau menyediakan produk biji kakao yang sudah diolah dan dipilih kualitasnya sebelum dikirim ke industri pembuatan cokelat.

PT Bumi Surya Selaras merupakan salah satu perusahaan dagang yang menjual produk biji kakao. Perusahaan ini sudah berdiri cukup lama dan sudah memiliki beberapa

cabang perusahaan yang tersebar di Topoyo, Tasiu, Tappalang, Mamasa, dan Polewali. Perusahaan ini bekerja sama dengan para petani kakao, jadi perusahaan ini membeli kakao yang sudah kering dari para petani kakao untuk dijual kembali pada konsumen. Di perusahaan ini biji kakao yang sudah dibeli diolah kembali untuk memilih biji-biji kakao yang layak untuk dijual kepada para industri pembuatan cokelat. Namun pergantian musim bisa berdampak pada penjualan kakao karena itu akan mempengaruhi banyak tidaknya biji kakao yang akan dijual oleh PT Bumi Surya Selaras pada para industri pembuatan cokelat. Seperti pada saat musim hujan beberapa petani kakao tidak ingin menjual kakao karena potongan barang yang tinggi. Sistem dari PT Bumi Surya Selaras yaitu jika biji kakaonya bagus maka potongan barangnya sedikit tapi jika biji kakaonya kurang bagus maka potongan barangnya banyak. Jadi banyak petani kakao yang memilih untuk menyimpan dulu biji kakaonya sampai musim kembali membaik. Untuk penentuan harga jual PT Bumi Surya Selaras menggunakan metode penentuan harga jual berbasis laba. PT Bumi Surya Selaras mengikuti harga kakao yang ada di Makassar dengan memperhitungkan laba dan rugi penjualan tersebut.

Secara sederhana, penjualan adalah proses perpindahan hak milik akan suatu barang atau jasa dari tangan pemiliknya kepada calon pemilik baru (pembeli) dengan suatu harga tertentu, dan harga tersebut diukur dengan satuan uang. Tujuan penjualan oleh suatu perusahaan adalah untuk meningkatkan volume penjualan sehingga dapat diperoleh laba yang maksimal. Dengan keuntungan yang diperoleh maka suatu perusahaan dapat menjalankan operasional perusahaan sehingga perusahaan dapat berkembang sesuai yang diharapkan.

Harga adalah suatu barang atau jasa yang diukur dengan sejumlah uang berdasar nilai tersebut dimana seseorang atau perusahaan bersedia menanggung segala resiko dalam menentukannya. Tujuan penetapan harga tidak hanya untuk meningkatkan penjualan dan laba saja, tetapi juga untuk mempertahankan dan mengembangkan market share yang berkaitan dengan tujuan jangka perusahaan. Dalam menetapkan kebijakan penentuan harga jual yang tepat bagi suatu perusahaan tentu saja akan dihadapi masalah-masalah yang harus dipecahkan oleh perusahaan. Setiap perusahaan harus mampu menetapkan kebijakan penetapan harga yang tepat, sehingga perusahaan dapat mencapai tujuan perusahaan baik itu berupa tujuan volume penjualan atau laba.

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tapi terhitung secara keseluruhan dari total yang dicapainya. Oleh karena itu volume penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi untuk kemungkinan perusahaan agar tidak rugi. Dari latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Dampak Penentuan Harga Jual terhadap Volume Penjualan pada PT. Bumi Surya Selaras"

LANDASAN TEORI

Penjualan

Penjualan adalah penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai barang pertimbangan. Menurut (Nabilah Nurussyifa, 2017) penjualan merupakan tujuan utama dilakukannya kegiatan perusahaan. Perusahaan dalam menghasilkan barang/jasa mempunyai tujuan akhir yaitu menjual barang/jasa tersebut kepada masyarakat. Oleh karena itu, penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan agar produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang dilakukan oleh perusahaan

bertujuan untuk menjual barang/jasa yang diperlukan sebagai sumber pendapatan untuk menutup semua ongkos guna memperoleh laba.

Produk

Menurut (Fandy Tjiptono, 2016) produk dalam pemahaman subyektif produsen atas sesuatu yang bisa ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen, sesuai dengan kompetensi dan kapasitas organisasi serta daya beli pasar. Sedangkan menurut (Kotler & Killer, 2012) produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan, termasuk barang fisik, jasa pengalaman, acara, orang, tempat, properti, organisasi dan ide.

Harga

Dalam proses jual beli, harga menjadi salah satu bagian terpenting, karena harga adalah alat ukur dalam transaksi. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang sifatnya fleksibel dimana setiap saat dapat berubah-ubah. Harga merupakan salah satu faktor persaingan dalam memasarkan produk. Setiap perusahaan berlomba-lomba menawarkan harga yang menarik agar konsumen mau membeli produk yang ditawarkannya.

Menurut (Fandy dan Chandra, 2016) menyebutkan bahwa harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang mendatangkan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan. Sedangkan menurut (Buchari Alma, 2013), mengemukakan bahwa harga adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang.

Tujuan penetapan harga pada setiap perusahaan berbeda-beda, sesuai dengan kepentingan dan tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan itu sendiri. Menurut (Fandy Tjiptono, 2016) pada dasarnya terdapat beranekaragam tujuan penetapan harga, yaitu (1) survival, (2) Laba, (3) Return on Investment, (4) Pangsa pasar, dan (5) Aliran kas.

Metode penetapan harga secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi empat kategori utama, yaitu metode penetapan harga berbasis permintaan, berbasis biaya, berbasis laba, dan berbasis persaingan. Menurut (Fandy Tjiptono, 2016) yang menjelaskan metode-metode penetapan harga, yaitu (1) metode penetapan harga berbasis permintaan, (2) metode penetapan harga berbasis biaya, (3) metode penetapan harga berbasis laba, (4) metode penetapan harga berbasis persaingan.

Menurut (Kotler & Amstrong, 2012), menjelaskan ada empat ukuran yang dapat mencirikan harga, yaitu (1) keterjangkauan harga, (2) kesesuaian harga dengan kualitas produk, (3) kesesuaian harga dengan manfaat, dan (4) harga sesuai kemampuan atau daya saing harga.

Volume Penjualan

Menurut (Anggraeni Lupitasari, 2014) volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan untuk periode tertentu dalam satuan (unit/total/rupiah), sedangkan menurut (Deavy Yulitasari, 2014) volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk.

Dalam kegiatan pemasaran kenaikan volume penjualan merupakan ukuran efisiensi, meskipun tidak setiap kenaikan volume penjualan diikuti dengan kenaikan laba. Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan. Oleh karena itu volume penjualan merupakan salah satu hal

penting yang harus dievaluasi untuk kemungkinan perusahaan agar tidak rugi. Jadi volume penjualan merupakan penjualan bersih dari laporan laba perusahaan.

Volume penjualan dapat digunakan untuk menilai kinerja perusahaan terutama manager pemasaran dalam hal pemasaran produknya. Selain itu meningkatnya volume penjualan bisa menandakan bahwa kebutuhan masyarakat akan produk tersebut meningkat.

METODOLOGI

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Deskriptif adalah suatu pendekatan dalam meneliti status kelompok, objek, suatu kondisi atau suatu pemikiran sedangkan kualitatif adalah suatu penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis dan lisan dari orang dan perilaku yang diamati.

Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan pada PT Bumi Surya Selaras Di Kecamatan Mapilli Kabupaten Polewali Mandar yang merupakan perusahaan dagang kakao. Waktu dalam penelitian ini yang dilakukan oleh penulis yaitu pada bulan november tahun 2020 sampai bulan juni tahun 2021.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data laporan penjualan pada perusahaan. Sedangkan data kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data berupa struktur organisasi, proses pelaksanaan, peralatan atau perlengkapan yang digunakan oleh perusahaan.

Sumber data dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer dalam penelitian ini yaitu data penelitian yang didapatkan secara langsung berupa wawancara dengan pihak yang berwenang dalam perusahaan/instansi guna memperoleh informasi yang terkait dengan objek penelitian. Sedangkan data sekunder yaitu data penelitian yang diperoleh melalui studi kepustakaan, majalah, artikel, yang berhubungan dengan penelitian yang akan dilakukan, guna memperoleh pengetahuan dan landasan teori dari berbagai literatur, referensi dan hasil penelitian yang berhubungan dengan obyek penelitian.

Metode Pengumpulan Data

Dalam mengumpulkan data penelitian, peneliti menggunakan 3 metode, yaitu:

1. *Interview*/wawancara

Menurut (Uma Sakaran, 2017) *interview*/wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan menanyai responden untuk memperoleh informasi mengenai permasalahan yang diteliti.

Peneliti menggunakan teknik pengumpulan data dengan metode tanya jawab atau wawancara terhadap pegawai pada PT Bumi Surya Selaras untuk melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti serta untuk menambah informasi mengenai permasalahan yang diteliti. Adapun narasumbernya adalah Direktur PT Bumi Surya Selaras dan admin bagian cabang dan pusat.

2. Observasi

Menurut (Uma Sakaran, 2017) teknik ini merupakan langkah awal yang digunakan untuk mengamati secara langsung lokasi yang diteliti. Observasi melibatkan kegiatan melihat, mencatat, menganalisis dan menginterpretasikan perilaku, tindakan atau peristiwa secara terencana.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan salah satu metode terpenting pada penelitian ini untuk mendapatkan data yang berasal dari catatan-catatan tertulis dan arsip yang dimiliki PT Bumi Surya Selaras. Dokumen juga dapat digunakan sebagai alat untuk melakukan verifikasi maupun perbandingan untuk data-data lainnya yang telah diperoleh melalui interview dan observasi.

Analisis Data

Dalam penelitian ini penulis menganalisa data yang diperoleh dengan cara deskriptif kualitatif, yaitu analisis yang menggambarkan keadaan atau status fenomena dengan kata-kata atau kalimat, kemudian dipisahkan menurut kategori untuk memperoleh kesimpulan. Dengan demikian data yang diperoleh dalam penelitian dilapangan, baik yang diperoleh melalui wawancara atau metode dokumentasi digambarkan atau disajikan dalam bentuk kata-kata atau kalimat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Data

Tabel 1. Perkembangan penjualan biji kakao tahun 2018 pada PT Bumi Surya Selaras di Kabupaten Polewali Mandar

No	Bulan (2018)	Harga Jual (Rp)	Penjualan (Kg)	Total Penjualan (Rp)	Perkembangan Penjualan (Rp)
1	Januari	30.300	16.704	506.131.200	-
2	Februari	31.800	26.235	834.273.000	328.141.800
3	Maret	33.400	36.457	1.217.663.800	383.390.800
4	April	32.800	191.148	6.269.654.400	5.051.990.600
5	Mei	33.700	689.662	23.241.609.400	16.971.955.000
6	Juni	32.000	530.400	16.972.800.000	(6.268.809.400)
7	Juli	34.800	192.638	6.703.802.400	(10.268.997.600)
8	Agustus	33.900	14.355	486.634.500	(6.217.167.900)
9	September	34.000	10.683	363.222.000	(123.412.500)
10	Oktober	32.900	112.981	3.717.074.900	3.353.852.900
11	November	33.000	94.531	3.119.523.000	(597.551.900)
12	Desember	32.500	143.733	4.671.322.500	1.551.799.500

Sumber data : Laporan Penjualan PT Bumi Surya Selaras

Berdasarkan tabel 1 penjualan tahun 2018 menunjukkan bahwa penjualan kakao pada bulan Januari sebanyak 16.704 Kg dengan harga jual Rp 30.300, bulan Februari sebanyak 26.235 Kg dengan harga jual Rp 31.800, bulan Maret sebanyak 36.457 dengan harga jual Rp 33.400, bulan April sebanyak 191.148 Kg dengan harga jual Rp 32.800, bulan Mei sebanyak 689.662 Kg dengan harga jual Rp 33.700, bulan Juni sebanyak 530.400 Kg dengan harga jual

Rp 32.000, bulan Juli sebanyak 192.638 dengan harga jual Rp 34.800, bulan Agustus sebanyak 14.355 Kg dengan harga jual Rp 33.900, bulan September sebanyak 10.683 Kg dengan harga jual Rp 34.000, bulan Oktober sebanyak 112.981 Kg dengan harga Rp 32.900, bulan November sebanyak 94.531 Kg dengan harga jual Rp 33.000 dan pada bulan Desember penjualan kakao sebanyak 143.733 Kg dengan harga jual sebesar Rp 32.500.

Tabel 2. Perkembangan penjualan tahun 2019 pada PT Bumi Surya Selaras di Kabupaten Polewali Mandar

No	Bulan (2019)	Harga Jual (Rp)	Penjualan (Kg)	Total penjualan (Rp)	Perkembangan penjualan (Rp)
1	Januari	30.500	19.530	595.665.000	-
2	Februari	31.600	31.222	986.615.200	390.950.200
3	Maret	32.700	44.660	1.460.382.000	473.766.800
4	April	30.400	234.145	7.118.008.000	5.657.626.000
5	Mei	30.300	854.326	25.886.077.800	18.768.069.800
6	Juni	31.300	656.672	20.553.833.600	(5.332.244.200)
7	Juli	31.200	238.830	7.451.496.000	(13.102.337.600)
8	Agustus	33.300	17.675	588.577.500	(6.862.918.500)
9	September	32.500	13.115	426.237.500	(162.340.000)
10	Oktober	32.100	137.436	4.411.695.600	3.985.458.100
11	November	31.700	104.531	3.313.632.700	(1.098.062.900)
12	Desember	32.000	34.373	1.099.936.000	(2.213.696.700)

Sumber data : Laporan Penjualan PT Bumi Surya Selaras

Berdasarkan tabel 4.2 penjualan tahun 2019 menunjukkan bahwa penjualan kakao pada bulan Januari sebanyak 19.530 Kg dengan harga jual sebesar Rp 30.500, pada bulan Februari sebanyak 31.222 Kg dengan harga jual Rp 31.600, pada bulan Maret sebanyak 44.660 Kg dengan harga jual sebesar Rp 32.700, pada bulan April sebanyak 234.145 Kg dengan harga jual sebesar Rp 30.400, pada bulan Mei sebanyak 854.326 Kg dengan harga jual Rp 30.300, pada bulan Juni sebanyak 656.672 Kg dengan harga jual Rp 31.300, pada bulan Juli sebanyak 238.830 Kg dengan harga jual sebesar Rp. 31.200, pada bulan Agustus sebanyak 17.675 dengan harga jual sebesar Rp 33.300, pada bulan September sebanyak 13.115 Kg dengan harga jual sebesar Rp 32.500, pada bulan Oktober sebanyak 137.436 Kg dengan harga jual sebesar Rp 32.100, pada bulan November sebanyak 104.531 Kg dengan harga jual sebesar Rp 31.700 dan pada bulan Desember sebanyak 34.373 Kg dengan harga jual sebesar Rp 32.000.

Tabel 4. Perkembangan penjualan tahun 2020 pada PT Bumi Surya Selaras di Kabupaten Polewali Mandar

No	Bulan (2020)	Harga Jual (Rp)	Penjualan (Kg)	Total Penjualan (Rp)	Perkembangan Penjualan (Rp)
1	Januari	31.800	27.103	861.875.400	-
2	Februari	30.600	7.484	229.010.400	(632.865.000)
3	Maret	30.200	30.455	919.741.000	690.730.600
4	April	28.500	380.579	10.846.501.500	9.926.760.500
5	Mei	29.600	531.075	15.719.820.000	4.873.318.500
6	Juni	27.800	618.447	17.192.826.600	1.473.006.600
7	Juli	33.200	498.819	16.560.790.800	(632.035.800)
8	Agustus	32.900	175.234	5.765.198.600	(10.795.592.200)
9	September	32.600	160.256	5.224.345.600	(540.853.000)

10	Oktober	33.000	184.578	6.091.074.000	866.728.400
11	November	32.700	229.363	7.500.170.100	1.409.096.100
12	Desember	34.000	185.462	6.305.708.000	(1.194.462.100)

Sumber data : Laporan Penjualan PT Bumi Surya Selaras

Berdasarkan tabel 3 penjualan tahun 2020 menunjukkan bahwa penjualan kakao pada bulan Januari sebanyak 27.103 Kg dengan harga jual Rp 31.800, pada bulan Februari sebanyak 7.484 Kg dengan harga jual Rp 30.600, pada bulan Maret sebanyak 30.455 Kg dengan harga jual Rp 30.200, pada bulan April sebanyak 380.579 Kg dengan harga jual Rp 28.500, pada bulan Mei sebanyak 531.075 Kg dengan harga jual Rp 29.600, pada bulan Juni sebanyak 618.447 Kg dengan harga jual Rp 27.800, pada bulan Juli sebanyak 498.819 Kg dengan harga jual Rp 33.200, pada bulan Agustus sebanyak 175.234 Kg dengan harga jual Rp 32.900, pada bulan September sebanyak 160.256 Kg dengan harga jual Rp 32.600, pada bulan Oktober sebanyak 184.578 Kg dengan harga jual Rp 33.000, pada bulan November sebanyak 229.363 Kg dengan harga jual Rp 32.700, dan pada bulan Desember sebanyak 185.462 Kg dengan harga jual Rp 34.000.

Faktor - faktor yang mempengaruhi volume penjualan pada PT Bumi Surya Selaras

Berdasarkan hasil analisis data dan wawancara dengan Direktur PT Bumi Surya Selaras ada beberapa faktor yang mempengaruhi volume penjualan pada PT Bumi Surya Selaras antara lain adalah:

1. Harga

Dalam proses jual beli, harga menjadi salah satu bagian terpenting karena harga adalah alat ukur transaksi, harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang sifatnya fleksibel dimana setiap saat dapat berubah-ubah. Pada laporan penjualan biji di PT Bumi Surya Selaras terlihat bahwa harga jual berubah-ubah setiap bulannya begitu juga dengan penjualannya yang selalu berubah, meskipun harga jual dan penjualannya terus berubah yang terkadang meningkat dan juga menurun, PT Bumi Surya Selaras tetap bisa meningkatkan penjualannya dari tahun 2018 sampai dengan tahun 2020. Berikut adalah tabel perkembangan penjualan biji kakao tahun 2018-2020 :

Tabel 4
Perkembangan Penjualan Pertahun selama Tahun 2018-2020

No	Tahun	Rata-rata Harga Jual Pertahun (Rp)	Total Volume Penjualan Pertahun (Kg)	Total pendapatan pertahun (Rp)	Perkembangan Penjualan Pertahun (Rp)
1	2018	32.925	2.059.527	68.103.711.100	-
2	2019	31.633	2.386.515	73.892.156.900	5.788.455.800
3	2020	31.408	3.028.855	93.217.062.000	19.324.905.100

Sumber data : Laporan Penjualan PT Bumi Surya Selaras

Berdasar tabel 4 di atas diperoleh total pendapatan tahun 2018 sebesar Rp 68.103.711.100 dengan total penjualan sebanyak 2.059.527 Kg dan rata-rata harga jualnya pertahun sebesar Rp 32.925. Pada tahun 2019 diperoleh total pendapatan sebesar Rp 73.892.156.900 dengan total penjualan sebanyak 2.386.515 Kg dan rata-rata harga jualnya sebesar Rp 31.633 yang dimana dapat dilihat dari tahun 2018-2019 penjualannya meningkat sebesar Rp 5.788.455.800. Pada tahun 2020 total pendapatan penjualan sebesar Rp 93.217.062.000 dengan total penjualannya sebanyak 3.028.855 Kg dan rata-rata harga jualnya sebesar Rp 31.408 yang dimana dapat dilihat juga penjualan dari tahun 2019-2020 mengalami peningkatan sebesar Rp 19.324.905.100.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa harga jual mempengaruhi volume penjualan biji pada PT Bumi Surya Selaras yang, yang mana dapat dilihat bahwa penjualan tahun 2019 lebih tinggi dari penjualan tahun 2018 dengan harga jual yang lebih rendah dari tahun 2018, dan penjualan tahun 2020 lebih tinggi dari penjualan tahun 2019 dengan harga jual yang lebih rendah dari tahun 2019. Jadi penurunan harga jual pada PT Bumi Surya Selaras mempengaruhi peningkatan penjualan.

2. Produk

Produk merupakan segala sesuatu baik yang berwujud ataupun tidak berwujud yang ditawarkan kepada pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau pemenuhan kepuasan konsumen. PT Bumi Surya Selaras merupakan salah satu perusahaan dagang yang menjual produk industri yaitu bahan baku yang berupa biji yang mana biji kakao merupakan bahan dasar dari pembuatan produk cokelat. Cokelat merupakan produk yang tidak asing lagi dalam kehidupan sehari-hari, jadi PT Bumi Surya Selaras menjual atau menyediakan biji buah yang dibutuhkan oleh konsumen atau perusahaan industri dalam pembuatan produk cokelat.



Gambar 1 Produk biji kakao PT Bumi Surya Selaras

3. Kualitas produk

Pada dasarnya kualitas produk adalah salah satu faktor penting dalam menjalankan suatu bisnis, yang mana kualitas produk menentukan tingkat kepuasan konsumen dan juga masa depan perusahaan. Begitu halnya dengan PT Bumi Surya Selaras dimana perusahaan ini sangat memperhatikan kualitas dari biji, apalagi perusahaan ini menjual produk mentah atau bahan baku dari pembuatan cokelat karena jika kualitas biji tidak bagus, maka hal itu juga akan berdampak pada produk jadinya yaitu cokelat dan tentu saja berdampak pada penjualan perusahaan, jika kualitas biji tidak bagus maka konsumen bisa berpindah atau mencari biji kakao dari perusahaan lain yang kualitasnya lebih bagus.

4. Perubahan Cuaca/Musim

Perubahan cuaca juga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi volume penjualan pada PT Bumi Surya Selaras, karena cuaca jelas mempengaruhi kualitas dari biji kakao. Curah hujan yang tinggi dapat membuat kualitas biji turun akibat jamur dan kadar air tinggi, dan jika kadar airnya tinggi maka potongan penjualan dari PT Bumi Surya Selaras juga akan banyak karena dari kualitas pun akan kurang bagus sehingga biji yang masuk pada PT Bumi Surya Selaras juga akan sedikit, hal tersebut karena PT Bumi Surya Selaras memiliki standar dalam memilih biji kakao.

Musim buah juga merupakan faktor pemicu meningkatnya volume penjualan pada PT Bumi Surya Selaras, pada musim buah PT Bumi Surya Selaras bisa menjual biji kakao sebanyak 500-800 ton dibanding dengan bukan musim buah. Namun musim buah yang beriringan dengan musim hujan dapat menyebabkan volume penjualan menurun.

Dampak penentuan harga jual terhadap volume penjualan pada PT Bumi Surya Selaras Di Kabupaten Polewali Mandar

1. PT Bumi Surya Selaras sangat berhati-hati dalam menentukan harga jual karena keputusan penentuan harga jual sangat penting dalam perusahaan, hal tersebut dapat mempengaruhi laba yang ingin dicapai perusahaan.
2. Harga jual yang rendah dapat membuat penjualan biji pada PT Bumi Surya Selaras meningkat dan sebaliknya harga jual yang tinggi dapat mengakibatkan penjualan pada PT Bumi Surya Selaras menurun.
3. Harga jual dan volume penjualan pada PT Bumi Surya Selaras tidak fleksibel yaitu berubah-ubah setiap bulannya, tapi meskipun begitu PT Bumi Surya Selaras mampu meningkatkan penjualannya setiap tahun.

SIMPULAN

Penelitian ini berfokus membahas tentang pengaruh harga jual terhadap volume penjualan pada PT Bumi Surya Selaras. Berdasarkan hasil analisis data diperoleh bahwa harga jual pada PT Bumi Surya Selaras tidak fleksibel atau berubah-ubah setiap bulannya begitu juga dengan volume penjualannya, namun meskipun seperti PT Bumi Surya Selaras dapat meningkatkan volume penjualannya setiap tahun. Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa harga jual yang turun dapat meningkatkan volume penjualan biji kakao pada PT Bumi Surya Selaras, adapun faktor-faktor lain yang mempengaruhi volume penjualan biji kakao pada PT Bumi Surya Selaras antara lain ; produk, kualitas produk, dan perubahan cuaca/musim.

Referensi :

- Nurussyifa, N. (2017). *Pengaruh penetapan harga terhadap tingkat penjualan*. (studi kasus mebel PD jali perkasa di desa cekondang kecamatan pandeglang): Universitas islam negeri sultan maulana hasanuddin banten.
- Tjiptono, F. d. (2016). *Service Quality and Satisfaction Edisi 4*. Yogyakarta: Andi.
- Tjiptono, F., & Chandra, G. (2015). *Strategik Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Kotler, P., & Kaller, K. (2012). *Manajemen Pemasaran Edisi Keempat Belas Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Alma, B. (2013). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: CV Alfabeta.
- Lupitasari, A. (2014). *Pengaruh Biaya Distribusi terhadap Volume Penjualan pada PT Salama Nusantara Kulon Progo*. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta.
- Yulitasari, D. (2014). *Pengaruh Biaya Promosi terhadap Volume Penjualan pada Yamaha Sudirman Motor Termanggung* . Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta.
- Sekaran, U. d. (2017). *Metode Penelitian Untuk Bisnis Pendekatan Pengembangan Keahlian*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta