

PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL *SERVICE* TERHADAP PROFITABILITAS PADA PT PSIKOLOGI BAGI BANGSA BANDUNG

¹Hasbi Basith Sukarno, ²Nursausan

¹Program Studi Komputerisasi Akuntansi, ²Program Studi Administrasi Keuangan

^{1,2}Politeknik PiksiGanesh, Jl. Jend. Gatot Soebroto No. 301 Bandung.

E-mail: ¹itsmehasbi.basith@gmail.com ; ²nursausansusan@gmail.com

Abstract

This study has a goal to analyze the determination of the selling price of service to improve profitability in PT Psikologi Bagi Bangsa Bandung. The research method used is descriptive research method with quantitative approachment. Data analysis techniques used are normality test, correlation coefficient, coefficient of determination, simple linear regression analysis. Methods of data collection used by means of observation, interviews, literature review, and websites that have a close relevance to the subject matter. From the research conducted, it turns out the rise and fall of profit gained is influenced by the large or small selling price owned. It was proved by the results of correlation test conducted showed 0.939 results, meaning that the two variables in the test have a very close relationship. And obtained by result of linear regression analysis $Y = 34097301,901 + 49,372X$. The suggestion given by the researcher is Selling Price is important decision of company in strategy of increase its sale. It is advisable to the company, in addition to looking at market prices it should also be noted how the operating and investment costs are covered so as to produce a relatively steady and profitable return.

Keywords: *Selling price, Profitability.*

Abstrak

Penelitian ini mempunyai tujuan untuk menganalisis penetapan harga jual *service* untuk meningkatkan profitabilitas pada PT Psikologi Bagi Bangsa Bandung. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Teknik analisis data yang digunakan adalah uji normalitas, koefisien korelasi, koefisien determinasi, analisis regresi linier sederhana. Metode pengumpulan data yang digunakan dengan cara observasi, wawancara, kajian pustaka, dan *website* yang memiliki relevansi yang erat dengan pokok permasalahan. Dari penelitian yang dilakukan, ternyata naik turunnya profit yang didapatkan dipengaruhi oleh besar atau kecilnya harga jual yang dimiliki. Hal itu di buktikan dengan hasil uji korelasi yang dilakukan menunjukkan hasil 0,939, artinya kedua variabel yang di uji memiliki hubungan yang sangat erat. Serta diperoleh hasil analisis regresi linier $Y = 34097301,901 + 49,372X$. Saran yang diberikan peneliti adalah Harga jual merupakan keputusan penting perusahaan dalam strategi peningkatan penjualannya. Dianjurkan kepada perusahaan tersebut, selain melihat harga pasar perlu juga diperhatikan bagaimana biaya operasional dan investasi tertutupi sehingga menghasilkan laba yang relatif naik dan stabil.

Kata kunci : Harga jual, Profitabilitas

PENDAHULUAN

Harga merupakan penentu profit perusahaan. Sebuah perusahaan mendapatkan laba dari selisih antara pendapatan dengan keseluruhan biaya yang ditimbulkan untuk *service* yang dihasilkan perusahaan tersebut. Pendapatan adalah jumlah unit *service* terjual dikalikan dengan harga. Dengan demikian harga harus dipertimbangkan dengan teliti walaupun jasa yang diberikan.

Adapun tujuan perusahaan anatara lain untuk memperoleh keuntungan (*profit*), meningkatkan nilai perusahaan dan untuk memuaskan kebutuhan masyarakat. Tercapainya tujuan tersebut ditentukan oleh kinerja yang nantinya dapat dijadikan sebagai dasar pengambilan keputusan baik pihak internal maupun eksternal. Apa yang telah disebutkan di atas bahwa salah satu tujuan perusahaan adalah bagaimana mencapai keuntungan dan memenuhi kepuasan klien atau masyarakat. Kemampuan perusahaan untuk mencapai laba sering disebut dengan profitabilitas. Profitabilitas perusahaan merupakan salah satu indikator yang tercakup dalam informasi mengenai kinerja perusahaan jangka panjang. Kinerja keuangan

tersebut dapat dilihat melalui analisis laporan keuangan.

Pokok Permasalahan

- a. Kurang tepatnya penetapan harga jual *service* pada PT Psikologi Bagi Bangsa Bandung.
- b. Tidak stabilnya profitabilitas yang diperoleh PT Psikologi Bagi Bangsa Bandung.
- c. Belum diketahuinya pengaruh harga jual *service* terhadap profitabilitas pada PT Psikologi Bagi Bangsa Bandung.

Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui penetapan harga jual *service* pada PT Psikologi Bagi Bangsa Bandung.
- b. Untuk mengetahui profitabilitas pada PT Psikologi Bagi Bangsa Bandung.
- c. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh penetapan harga jual *service* terhadap profitabilitas perusahaan pada PT Psikologi Bagi Bangsa Bandung.

Kajian Teoritik

Pengertian Harga

Menurut Fandy dalam buku pemasaran strategisk (2008:151) mengemukakan bahwa Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, sedangkan ketiga unsur (produk, distribusi, dan

promosi) menyebabkan timbulnya biaya (pengeluaran).

Tujuan dan Manfaat Profitabilitas

Menurut Kasmir (2014:197-198) Profitabilitas memiliki tujuan dan manfaat tidak hanya bagi pihak pemilik usaha atau manajemen, tetapi juga bagi pihak luar perusahaan, terutama pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan. Tujuan penggunaan profitabilitas bagi perusahaan maupun bagi pihak luar perusahaan, yaitu:

- 1) Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam suatu periode tertentu.
- 2) Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
- 3) Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
- 4) Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
- 5) Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

Sementara itu, manfaat yang diperoleh adalah untuk:

- a. Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dan satu periode.

- b. Mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.

- c. Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu.

- d. Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.

- e. Mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

Menurut Irham dalam buku analisis laporan keuangan cetakan ke-2 (2012:135-137) *Net profit margin* disebut juga dengan pendapatan terhadap penjualan. Mengenai profit margin ini Joel G. Siegel dan Jae K. Shim mengatakan, "Margin laba bersih sama dengan laba bersih dibagi dengan penjualan bersih.

METODE

Rancangan Penelitian

Sugiyono (2010:2) menjelaskan bahwa metodologi penelitian pada dasarnya cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Berdasarkan hal tersebut terdapat empat kata kunci yang perlu diperhatikan yaitu cara ilmiah, data, dan tujuan kegunaan. Cara ilmiah berarti penelitian didasarkan pada keilmuan, yaitu rasional, empiris dan sistematis. Rasional berarti masuk akal sehingga terjangkau oleh penalaran

manusia. Empiris berarti dapat diamati oleh indera manusia, sehingga orang lain dapat mengetahui cara-cara yang digunakan. Sistematis berarti proses dalam melakukan penelitian menggunakan langkah-langkah tertentu.

Salah satu unsur terpenting dalam metodologi penelitian yaitu penggunaan metode ilmiah yang bertujuan untuk mengidentifikasi besar kecilnya objek penelitian dan mencari pemecahan masalah yang sedang diteliti, sehingga hasil yang diperoleh dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya secara ilmiah.

Metodologi yang digunakan oleh penulis pada penelitian ini adalah metode kuantitatif, yaitu suatu metode yang memberi gambaran sistematis, faktual dan akurat melalui pendekatan kuantitatif dan menggunakan tes uji statistik yang digunakan untuk mengetahui berapa besar pengaruh yang dihasilkan antara variabel X dan variabel Y.

Menurut Danang (2013:21-22), "Data sekunder adalah data yang bersumber dari catatan yang ada pada perusahaan dan dari sumber lainnya yaitu dengan mengadakan studi kasus kepustakaan dengan mempelajari buku-buku yang ada hubungannya dengan obyek penelitian atau dapat dilakukan dengan

menggunakan data dari Biro Pusat Statistik (BPS). Berdasarkan sumbernya, data sekunder dibedakan menjadi dua macam yaitu:

a. Data sekunder internal adalah data sekunder yang didapat dari internal obyek penelitian atau data yang dikumpulkan dari dalam suatu perusahaan yang dijadikan obyek penelitian.

b. Data sekunder eksternal adalah data sekunder yang diperoleh dari pihak lain, artinya bahwa data penelitian telah dikumpulkan oleh pihak diluar perusahaan atau lembaga, misalkan departemen pemerintahan, yayasan, serikat pekerja, *advertising*, dan peneliti lain.

Populasi dan Sampel

Populasi

Wiratna (2014:65). "Populasi adalah keseluruhan jumlah yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai karakteristik dan kualitas tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk diteliti dan kemudian ditarik kesimpulan".

Yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data laporan keuangan periode 2012-2016 yang terdapat di PT Psikologi Bagi Bangsa Bandung.

Sampel

Wiratna (2014:65)." Sampel adalah bagian dari sejumlah karakteristik yang

dimiliki oleh populasi yang digunakan untuk penelitian. Bila populasi besar, peneliti tidak mungkin mengambil semua untuk penelitian misalnya karena terbatasnya dana, tenaga dan waktu maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul mewakili dan harus valid, yaitu bisa mengukur sesuatu yang seharusnya diukur.

Teknik Pengumpulan Data

Wiratna (2014:74-75) teknik pengumpulan data merupakan cara yang dilakukan peneliti untuk mengungkap atau menjangkau informasi kuantitatif dari responden sesuai lingkup penelitian.

a. Observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian.

b. Wawancara adalah salah satu instrumen yang digunakan untuk menggali data secara lisan. Hal ini haruslah dilakukan secara mendalam agar kita mendapatkan data yang valid dan detail.

c. Dokumen merupakan bahan tertulis atau benda mati yang berkaitan dengan suatu peristiwa atau aktivitas tertentu. Dokumen dapat berupa rekaman

atau dokumen tertulis, seperti arsip data base, surat menyurat, rekaman gambar dan benda-benda peninggalan yang berkaitan dengan suatu peristiwa. Dokumen yang diteliti dapat berupa dokumen pribadi dan dokumen resmi. Dokumen pribadi adalah catatan atau karangan seseorang secara tertulis tentang tindakan, pengalaman, dan kepercayaan, yang bentuknya dapat berupa buku harian, surat pribadi, autobiografi. Dokumen resmi dalam berupa arsip yang terdiri atas dokumen internal seperti memo, pengumuman, instruksi, aturan suatu lembaga. Dokumen eksternal adalah bahan informasi dari lembaga sosial, majalah, buletin, pernyataan dan berita yang disiarkan media masa. Menurut Sahya (2015:121)

1) Studi Pustaka

Studi pustaka adalah kajian teoritis, referensi serta literatur ilmiah lainnya yang berkaitan dengan budaya, nilai dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti.

2) Website

Menurut Yuhefizar (2009:2) Situs *web* (*website*) adalah keseluruhan halaman-halaman *web* yang terdapat dalam sebuah domain yang mengandung informasi sebuah website biasanya dibangun atas banyak halaman *web* yang saling

berhubungan. Hubungan antara satu halaman *web* dengan yang lain disebut *hyperlink*, sedangkan text yang dijadikan media penghubung disebut *hypertext*.

Teknik Analisis Data

Analisis statistik ini digunakan untuk mengetahui lebih jauh pengaruh Penetapan Harga Jual *Service* (X) sebagai variabel *independent* terhadap *Net Profit Margin* (Y) pada PT Psikologi Bagi Bangsa Bandung sebagai variabel *dependent*. Untuk mempermudah pengolahan data maka penelitian menggunakan *software* SPSS 23. Adapun teknik analisis data yang digunakan adalah sebagai berikut:

Analisis Deskriptif

Menurut Punanji, ia menjelaskan bahwa penelitian deskriptif adalah Penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan atau mendeskripsikan suatu keadaan, peristiwa, objek apakah orang, atau segala sesuatu yang terkait dengan variabel-variabel yang bisa dijelaskan baik dengan angka-angka maupun kata-kata.

Uji Normalitas Data

Uji normalitas adalah uji untuk mengukur apakah data kita memiliki distribusi normal sehingga dapat dipakai dalam statistik parametrik (statistik inferensial). Cara yang biasa dipakai

untuk menghitung masalah ini adalah Chi Square. Tapi karena tes ini memiliki kelemahan, maka yang kita pakai adalah *Kolmogorov-Smirnov*. Kedua tes ini dinamakan masuk dalam kategori *Goodness Of Fit Tes*, dengan bantuan SPSS 23. Dasar pengambilan keputusan berdasarkan:

1) Jika nilai *Asymp.Sig. (2-tailed)* < 0,05 artinya data tidak berdistribusi normal.

2) Jika nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* > 0,05 artinya data berdistribusi normal.

Analisis Korelasi Pearson dan Koefisien Determinasi

1) Pengertian Analisis Korelasi dan Koefisien Determinasi

Analisis korelasi adalah sekumpulan teknik statistika yang digunakan untuk mengukur keeratan hubungan (korelasi) antara dua variabel. Sedangkan koefisien korelasi adalah suatu ukuran yang menggambarkan kekuatan hubungan linier antara dua gugus variabel.

Koefisien korelasi (*r*) merupakan ukuran hubungan linier atau derajat keeratan antara variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y). Nilai *r* berkisar antara -1 dan +1. Nilai *r* yang (+) ditandai oleh nilai *b* yang (+) dan sebaliknya nilai *r* yang (-) ditandai oleh nilai *b* yang (-). Jika

nilai r mendekati $+1$ atau -1 , maka X dan Y memiliki korelasi linier sempurna.

Koefisien determinasi adalah bagian dari keragaman total variabel terikat Y yang dapat diterangkan atau diperhitungkan oleh keragaman variabel bebas X .

Koefisien determinasi (R) adalah ukuran proporsi keragaman (variansi) total nilai variabel terikat (Y) yang dapat dijelaskan oleh nilai variabel bebas (X) melalui hubungan linier.

2) Penentuan koefisien korelasi dan koefisien determinasi

Dalam penelitian ini penulis menggunakan persamaan koefisien korelasi karena data yang memiliki skala ukur rasio. Dengan rumus korelasi person sebagai berikut :

$$r = \frac{n \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{(n \sum X^2 - (\sum X)^2)(n \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

Dan penentuan koefisien determinasi adalah sebagai berikut :

$$KD = r^2 \times 100\%$$

Untuk mengetahui seberapa erat hubungan antara variabel X dan variabel Y tersebut diperlukan suatu tafsiran yang akan dijelaskan dalam batasan-batasan seperti kriteria berikut.

Analisa Regresi Linier Sederhana

1) Pengertian Analisa Regresi Sederhana

Analisa regresi adalah suatu teknik yang digunakan untuk membangun suatu persamaan garis lurus dan memenuhi nilai perkiraannya.

Dalam analisa regresi, suatu persamaan regresi dibentuk untuk menerangkan pola hubungan variabel-variabel yang terlibat. Setelah analisis ini membentuk suatu persamaan regresi maka persamaan ini dapat digunakan untuk menaksir nilai suatu variabel, jika nilai variabel lain diketahui. Variabel yang akan ditaksir disebut variabel terkait (*dependent variabel*). Sedangkan, variabel yang menerangkan perubahan variabel terikat disebut variabel bebas (*independent variabel*).

2) Persamaan Regresi Linier Sederhana

Adapun persamaan regresi linier sederhana adalah sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Dimana:

X adalah variabel bebas yang mempunyai nilai tertentu untuk diprediksikan.

Y adalah subjek variabel terikat yang diproyeksikan.

a adalah harga konstant harga Y jika $X=0$.

b adalah nilai arah sebagai penentu ramalan (prediksi) yang menunjukkan

nilai penigkatan (+) atau nilai penurunan (-) variabel Y.

(sumber : Asep Suryana Natawiria, 2010:77)

3) Penentuan Koefisien Regresi Linier Sederhana

Penentuan koefisien persamaan regresi dapat diketahui melalui persamaan berikut:

$$b = \frac{n \cdot \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum Y - b \cdot \sum x}{n}$$

Dimana : n adalah banyak pasangan data/banyak sampel.

y adalah nilai variabel Y.

x adalah nilai variabel X.

Tabel 2.2

Interpretasi Koefisien Korelasi Nilai r

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,80 – 1,000	Sangat Kuat
Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,60 – 0,799	Kuat
0,40 – 0,599	Cukup Kuat

0,20 – 0,399	Rendah
0,00 – 0,199	Sangat Rendah

Sumber : Asep Suryana Natawiria (2010:61)

Pengujian Hipotesis dengan Uji-T

Uji-t digunakan untuk menguji bagaimana pengaruh masing-masing variabel bebasnya secara sendiri-sendiri terhadap variabel terikatnya. Uji ini dapat dilakukan dengan membandingkan t hitung dengan t tabel atau dengan melihat kolom signifikasi pada masing masing t hitung.

Bentuk umum uji-t adalah sebagai berikut :

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Keterangan :

t : t_{hitung}

r : korelasi parsial yang ditemukan

n : jumlah sampel

HASIL DAN PEMBAHAN

Harga Jual Service

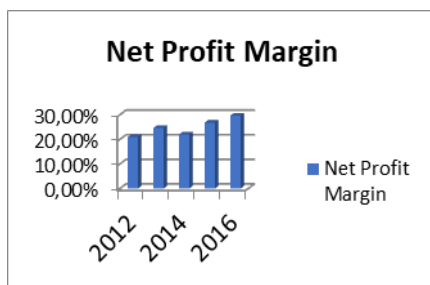
Jenis Service	Harga
Psikotes	750.000

<i>Outbound</i>	1.000.000
<i>Assessment</i>	1.200.000
<i>Training</i>	1.200.000

Sumber : *PT Psikologi Bagi Bangsa Bandung (2017)*

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa harga jual *service* PT Psikologi Bagi Bangsa Bandung pada periode 2016 memiliki mean atau nilai rata-rata sebesar Rp. 1.037.500.

Net Profit Margin



Dari perhitungan tabel di atas dapat diketahui *net profit margin* pada PT Psikologi Bagi Bangsa Bandung pada tahun 2012 sebesar 20,96%, tahun 2013 mengalami peningkatan sebesar 24,63%, tahun 2014 mengalami penurunan yang cukup besar yaitu sebesar 21,97%, tahun 2015 mengalami peningkatan yang sangat tinggi sebesar 26,81%, dan pada tahun 2016 tetap mengalami peningkatan yang cukup tinggi yaitu sebesar 29,64%.

1. Uji Koefisien Korelasi Correlations

	harga jual	Profit
Pearson Correlation	1	,939*
Sig. (2-tailed)		,018
N	5	5
Pearson Correlation	,939*	1
Sig. (2-tailed)	,018	
N	5	5

*. *Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).*

Sumber : *Data Diolah Dengan SPSS 22*

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa peranan variabel X (harga jual *service*) terhadap variabel Y (profitabilitas) adalah sebesar 0,939. Karena hasil perhitungan korelasi tersebut berada pada interval 0,80-1,00, maka dari itu dapat disimpulkan bahwa derajat tingkat hubungan antara harga jual *service*

dengan profitabilitas pada kategori sangat kuat.

2. Uji koefisien determinasi

Model Summary

Model	R	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.939 ^a	.881	5562,808

Predictors: (Constant),

harga jual

Sumber : Data Diolah

Dengan SPSS 22

Dari hasil perhitungan dengan menggunakan *software* SPSS 22 diketahui bahwa koefisien determinasi (R^2) yang diperoleh sebesar 0,881. Hal ini berarti 88,1% profitabilitas dapat dipengaruhi oleh harga jual *service*, sedangkan sisanya yaitu 11,9% profitabilitas dapat dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya.

3. Uji Hipotesis atau Uji T

Uji-t dimulai dengan menentukan hipotesis nol dan hipotesis alternatif. Hipotesis yang akan digunakan dalam penelitian ini berkaitan dengan ada atau tidaknya pengaruh antara harga jual (x) untuk meningkatnya profitabilitas (y).

Untuk menguji hipotesis diterima atau ditolak dapat menggunakan kriteria uji-t dimana penetapan signifikansi dengan uji dua pihak dan taraf kesalahan 5%, ini berarti kebenaran hasil penarikan kesimpulan memiliki peluang (profitabilitas) 95% atau toleransi kesalahan sebesar 5%.

Berdasarkan nilai signifikansi hasil output SPSS penulis mencoba merumuskan hipotesis yang merupakan kesimpulan sementara dari penelitian sebagai berikut:

a. Jika nilai Sig. < 0,05 maka variabel bebas berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

b. Jika nilai Sig. > 0,05 maka variabel bebas tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

Berdasarkan hasil uji regresi linier sederhana tabel 3.10, nilai profitabilitas pada kolom Sig. sebesar 0,018 atau profitabilitas kurang dari 0,05 (0,018 < 0,05). Artinya harga jual *service* berpengaruh signifikan untuk meningkatkan profitabilitas.

Kesimpulan

Berdasarkan uraian-uraian diatas mengenai pengaruh penetapan harga jual *service* terhadap profitabilitas pada PT Psikologi Bagi Bangsa Bandung periode

2012-2016, dapat disimpulkan sebagai berikut :

- a. Harga jual *service* pada PT Psikologi Bagi Bangsa Bandung pada periode 2012-2016 selalu mengalami kenaikan, tapi kenaikan yang terjadi disetiap jasa *service* tidak sama besarnya.
- b. Profitabilitas pada PT Psikologi Bagi Bangsa Bandung juga mengalami kenaikan yang cukup tinggi setiap tahunnya, pada tahun 2012 sebesar 20,96%, tahun 2013 mengalami peningkatan sebesar 24,63%, tahun 2014 mengalami penurunan yang cukup besar yaitu 21,97%, tahun 2015 mengalami peningkatan yang sangat tinggi sebesar 26,81%, dan pada tahun 2016 tetap mengalami peningkatan yang cukup tinggi yaitu sebesar 29,64%.
- c. Hasil dari penelitian menyatakan bahwa kedua variabel berdistribusi normal. Dengan hasil uji koefisien korelasi sebesar 0,939 yang berarti harga jual dengan profitabilitas memiliki keterikatan hubungan yang sangat erat. Sedangkan hasil uji koefisien determinasi sebesar 88,1% artinya harga jual berpengaruh terhadap peningkatan profitabilitas sebesar 88,1% dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain. Serta berdasarkan

hasil uji t nilai profitabilitas pada kolom Sig. sebesar 0,018 atau profitabilitas kurang dari 0,05 ($0,018 < 0,05$). Artinya harga jual berpengaruh signifikan untuk meningkatkan profitabilitas.

Saran

Upaya penyelesaian masalah dalam harga jual *service* untuk meningkatkan profitabilitas di PT Psikologi Bagi Bangsa Bandung, sebagai berikut :

- a. Harga jual merupakan keputusan penting perusahaan dalam strategi peningkatan penjualannya. Dianjurkan kepada perusahaan tersebut, selain melihat harga pasar perlu juga diperhatikan bagaimana biaya operasional dan investasi tertutupi sehingga menghasilkan laba yang relatif naik dan stabil.
- b. Untuk perusahaan sebaiknya melakukan penganalisaan lebih lanjut terhadap laporan keuangan tidak sebatas menyiapkan laporan keuangan saja. Melalui proses penganalisaan tersebut, maka akan diketahui bagaimana kondisi perusahaan saat ini dan memprediksi perkembangan di masa depan terutama pada profit. Dengan mengetahui hal tersebut, perusahaan akan fokus untuk memperkuat area yang lemah dan

mempertahankan bahkan
maningkatkan area yang kuat seperti
peningkatan profitabilitas.

- c. Perusahaan sebaiknya menetapkan harga jual *service* sesuai dengan harga pasar, tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Dengan memberikan pelayanan yang memuaskan bagi klien. Karena harga yang terlalu mahal, besar kemungkinan hanya sebagian yang berminat sehingga tidak berpengaruh untuk meningkatkan profit perusahaan. Begitupun sebaliknya harga yang terlalu murah tidak berpengaruh untuk meningkatkan profit perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku Ilmiah

1. Ahmad, Herry & Saladin, Djaslim. (2010). **Manajemen Pemasaran**. Bandung. Linda Karya.
2. Azwar, Saefuddin. (2015). **Metode Penelitian. Cetakan XVI**. Yogyakarta. Pustaka Pelajar.
3. Anggara, Sahya. (2015). **Metode penelitian administrasi**. Bandung. Pustaka Setia.
4. Fahmi, Irham. (2012). **Analisis laporan keuangan. Cetakan ke-2**. Bandung. Alfabeta.

5. Kasmir. (2015). **Analisis laporan keuangan. Edisi 8**. Jakarta. Rajagrafindo Persada.
6. Punaji, Setyosari. (2010). **Metodo Penelitian Pendidikan dan Pengembangan**. Jakarta. Kencana
7. Sugiyono. (2010). **Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D**. Bandung. Alfabeta.
8. Sugiyono. (2012). **Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D**. Bandung. Alfabeta.
9. Sujarweni, Wiratna. V. (2014). **Metodologi penelitian. Edisi 1**. Yogyakarta. Pustaka Baru.
10. Sunyoto, Danang. (2013). **Metodologi Penelitian Akuntansi**. Bandung. PT Refika Aditama.