ABSTRAK

Firdawati 2017, Analisis Penetapan Harga Jual DalamMeningkatkan Volume Penjualan Toyota Yaris Pada PT. hadjikalla Toyota Cabang Alauddin Makassar, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar, Pembimbing: H. Muchran BL dan Syarthini Indrayani.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penetapan harga jual dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada PT. Hadji Kalla Toyota Cabang Alauddin Makassar (Toyota Yaris).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian metode analisis komparasi yaitu untuk membandingkan antara laba direncanakan dengan laba yang dicapai dan metode analisis kualitatip yaitu berupa cost plus pricing dengan cara efisiensi biaya pemasaran dengan kebijaksanaan peningkatan laba yang ditempuh oleh perusahaan yang diteliti.

Hasil yang didapatkan pada penelitian yang telah dilakukan adalah Sesuai dengan hasil analisis dengan menggunakan metode efisiensi harga, maka dapat diketahui prosentase yang diperoleh pada harga pokok penjualan perusahaan yang dapat diketahui sebesar 6,58 %, efisiensi biaya yang tertekan maka kalau diperhatikan biaya-biaya yang dikeluarkan dapat menutupi dari segala pengeluaran. Dengan dasar inilah pimpinan perusahaan mobil Toyota pada PT. Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar pada tahun mendatang.

Kata kunci :Penetapan harga, Volume penjualan.