

DAMPAK KENAIKAN HARGA JASA SEWA MOBIL TERHADAP OMSET PENDAPATAN RENTAL LANCAR JAYA TRANS SUKOREJO SITUBONDO

Moh. Hafid

hafidrahmanfull@gmail.com

Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Universitas Ibrahimy, Situbondo

ABSTRACT

In Sumberejo village, Banyuputih subdistrict, Situbondo regency, there are thirteen car rental service entrepreneurs who are exactly the same and operate in the transportation services sector, all of which provide and serve car rentals, tour packages, tours and travel, some even have additional drivers. Personally, from several services offered to consumers by all rental entrepreneurs in Sumberejo, there are differences regarding pricing, some provide cheap prices, and there are those who provide expensive prices, thus greatly affecting the income turnover of fellow rental entrepreneurs.

The Sumberejo Situbondo Car Rental Association organization which is a combination of several car rentals in Sumberejo Village, which consists of entrepreneurs or rental owners, and the Drivers Association, in this association the main objective is to provide gatherings and coordination among rental entrepreneurs, how to regulate pricing matters. uniforms are not varied, carry out religious activities together, social activities, and other matters related to the transportation bureau.

However, what has been agreed and stated in the deed of agreement between one entrepreneur and another rental entrepreneur is applied in the field in providing different pricing and continuing to use a cheaper approach, many consumers will be left behind and more expensive consumers will be left behind. This research uses qualitative field data analysis. The final conclusion from the research results is that price increases have a very positive effect on income turnover. Price differences have a very positive effect on income turnover.

Keywords : impact, Price increases, Revenue Turnover, lease

PENDAHULUAN

Persaingan yang semakin ketat dalam dunia bisnis menuntut setiap perusahaan untuk merancang dan menerapkan berbagai macam strategi yang tepat. Hal ini merupakan salah satu Ikhtiar agar perusahaan memiliki keunggulan kompetitif dengan harapan agar perusahaan mampu untuk bertahan bahkan mampu memenangkan persaingan dari kompetitor yang ada. Salah satu tolak ukur yang menjadi pertimbangan keputusan konsumen dalam sektor bisnis jasa adalah kualitas jasa yang ditawarkan. Dengan demikian proses perbaikan dan peningkatan kualitas jasa yang berkesinambungan sangat perlu dilakukan oleh perusahaan.

Bisnis persewaan mobil sebagai perusahaan jasa di Sumberejo Situbondo memiliki strategi pemasaran tersendiri yang dinilai memiliki potensi bagi perkembangan usahanya. Perbedaan karakteristik dari bisnis barang dan Jasa , tentunya sangat mempengaruhi penetapan strategi pemasaran perusahaan. Pada perusahaan jasa, output yang dihasilkan

memiliki karakteristik tidak berwujud, heterogenitas, tidak dapat dipisahkan, dan tidak tahan lama. Perusahaan persewaan mobil di Sumberejo Situbondo menerapkan berbagai strategi untuk mempengaruhi keputusan konsumen, strategi tersebut diantaranya: dengan memberikan Harga/ tarif sewa yang kompetitif, menggunakan berbagai macam media komunikasi untuk mempromosikan usahanya, serta lebih meningkatkan kualitas pelayanan terhadap konsumen. Kepuasan yang dirasakan konsumen akan berpengaruh terhadap pemakaian kembali jasa persewaan mobil di Sukorejo Situbondo dan tentunya sangat mempengaruhi omset pendapatan perbulan.

Strategi penetapan harga dalam bisnis rental mobil menjadi salah hal yang harus dipertimbangkan oleh pengusaha, karena setiap penentuan harga akan mengakibatkan tingkat permintaan dari konsumen yang berbeda. Keputusan tentang harga yang baik apabila mampu mencerminkan seluruh kepentingan perusahaan, oleh karena itu perusahaan harus paham betul faktor-faktor yang secara langsung akan mempengaruhi tingkat harga yang akan ditentukan (Hasan, 2013: 527). Faktor-faktor tersebut diantaranya biaya, ukuran bisnis, persaingan, legal dan etis, permintaan dan penawaran, karakteristik produk, sifat pasar, bauran pemasaran, kondisi perekonomian, dan tujuan perusahaan.

Faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen dalam jasa adalah kualitas layanan yang diberikan perusahaan. Komitmen perusahaan dalam memberikan pelayanan sangat dibutuhkan adanya kesungguhan yang mengandung unsur kualitas layanan (*service Quality*) yang dapat diandalkan, kecepatan daya tanggap, keramahan dan kesopanan yang terintegrasi sehingga manfaat yang besar akan diperoleh, terutama kepuasan dan loyalitas pelanggan. Menurut Kotler dalam Laksana (2008:85) Pelayanan adalah Penawaran tindakan atau kegiatan yang dilakukan oleh satu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Kualitas pelayanan menurut penelitian dari Brady and Cronin (2001:37) ada tiga dimensi yang bisa digunakan untuk mengukur kualitas pelayanan yaitu: kemampuan pegawai, kualitas lingkungan, dan kualitas hasil pelayanan.

Secara Khusus Rental mobil kini sedang marak di gunakan oleh masyarakat Sumberejo Kecamatan Banyuputih dan secara Umum marak digunkana oleh masyarakat Kabupaten Situbondo, tidak mengenal latar belakangnya siapa kini semua orang sudah bisa membawa mobil kemana saja dan kapan saja untuk kelancaran aktifitasnya baik aktifitas bisnis maupun aktifitas pribadi karena mobil hari ini yang dulunya adalah gaya hidup kini menjadi kebutuhan Primer. oleh karena itu tidak heran usaha rental mobil terus berkembang dan Lancar Jaya Trans Sukorejo Situbondo yang merupakan bagian dari Pengusaha rental

mobil memanfaatkan situasi ini untuk ikut bersaing di usaha jasa rental mobil. Data kenaikan harga sewa mobil yang dirilis oleh Organisasi Paguyuban Rental Mobil (Guyup Rental Area Sukorejo, Asembagus, Jangkar) Situbondo Jawa Timur pada Januari 2022

Tabel 1.1
Data Harga Sewa Tahun 2022

NO	TUJUAN	JASA SEWA	HARGA
1	Banyuputih-Asembagus-Jangkar	1 X Jalan	75.000
2	Banyuputih-Asembagus-Jangkar	2 X Jalan	100.000
3	Banyuputih-Asembagus-Jangkar	3 X Jalan	150.000
4	Situbondo-Bondowoso-Banyuwangi-Jember	12 Jam	150.000
5	Situbondo-Bondowoso-Banyuwangi-Jember	24 Jam	250.000
6	Lumajang-Paiton-Kraksan-Pajajaran	12 Jam	150.000
7	Lumajang-Paiton-Kraksan-Pajajaran	24 Jam	250.000
8	Probolinggo-Pasuruan-Bangil	12 Jam	250.000
9	Probolinggo-Pasuruan-Bangil	24 Jam	250.000
10	Surabaya-Malang-Jombang	24 Jam	275.000
11	Bangkalan	24 Jam	280.000
12	Sampang-Pamekasan-Sumenep	24 Jam	300.000
13	Sampang-Pamekasan-Sumenep	Jika Pemakaian 3 Hari	300.000
14	Ngawi-Solo- Jogyakarta	24 Jam	300.000
15	Bali-Lombok	24 Jam	300.000
16	Bali-Lombok	Jika Pemakaian 2 Hari	300.000
17	Jawa Tengah	Pemakaian 2 Hari	300.000
18	Jawa Barat	Pemakaian 3 Hari	400.000
19	Jakarta-Banten	24 Jam	450.000
20	Include	Jasa Mobil menyesuaikan dengan jarak Tempuh, BBM, Jasa Driver, E-Toll, Biaya Parkir dan penyebarangan	
21	Taburan	Penyedia jasa hanya meminta jasa Mobil dan Jasa Driver, untuk E-Toll, Biaya Parkir, dan biaya penyebrangan ditanggung Konsumen	

Tabel 1.2
Data Kenaikan Harga Sewa
Per Januari 2023

NO	TUJUAN	JASA SEWA	HARGA
1	Banyuputih-Asembagus-Jangkar	1 X Jalan	100.000
2	Banyuputih-Asembagus-Jangkar	2 X Jalan	150.000
3	Banyuputih-Asembagus-Jangkar	3 X Jalan	200.000
4	Situbondo-Bondowoso-Banyuwangi-Jember	12 Jam	175.000
5	Situbondo-Bondowoso-Banyuwangi-Jember	24 Jam	300.000
6	Lumajang-Paiton-Kraksan-Pajarakan	12 Jam	200.000
7	Lumajang-Paiton-Kraksan-Pajarakan	24 Jam	300.000
8	Probolinggo-Pasuruan-Bangil	12 Jam	250.000
9	Probolinggo-Pasuruan-Bangil	24 Jam	300.000
10	Surabaya-Malang-Jombang	24 Jam	300.000
11	Bangkalan	24 Jam	300.000
12	Sampang-Pamekasan-Sumenep	24 Jam	350.000
13	Sampang-Pamekasan-Sumenep	Jika Pemakaian 3 Hari	300.000
14	Ngawi-Solo- Jogyakarta	24 Jam	350.000
15	Bali-Lombok	24 Jam	350.000
16	Bali-Lombok	Jika Pemakaian 2 Hari	300.000
17	Jawa Tengah	Pemakaian 2 Hari	350.000
18	Jawa Barat	Pemakaian 3 Hari	500.000
19	Jakarta-Banten	24 Jam	500.000
20	Include	Jasa Mobil menyesuaikan dengan jarak Tempuh, BBM, Jasa Driver, E-Toll, Biaya Parkir dan penyebarangan	
21	Taburan	Penyedia jasa hanya meminta jasa Mobil dan Jasa Driver, untuk E-Toll, Biaya Parkir, dan biaya penyebrangan ditanggung Konsumen	

KAJIAN TEORI

Dampak

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, Dampak adalah benturan, pengaruh yang mendatangkan akibat baik positif maupun negatif. Pengaruh adalah daya yang ada atau timbul dari sesuatu (orang, benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan, atau perbuatan seseorang. (Suharno dan Ratnoningsih, 243).

Dampak secara sederhana bisa diartikan sebagai pengaruh atau akibat. Dalam setiap keputusan yang diambil oleh seseorang atau atasan biasanya mempunyai dampak tersendiri, baik itu dampak positif maupun dampak negatif. Dampak juga bisa merupakan proses lanjutan dari sebuah pelaksanaan pengawasan internal. Seorang pemimpin yang handal sudah selayaknya bisa memprediksi jenis dampak yang akan terjadi atas sebuah keputusan yang diambil.

Harga

Harga merupakan segala bentuk biaya moneter yang dikorbankan oleh konsumen untuk memperoleh, memiliki, memanfaatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanan dari suatu produk (Hasan, 2013:521). Untuk membedakan penawarannya dari para pesaing, penetapan harga merupakan salah satu cara yang bisa dilakukan oleh perusahaan. Menurut Kotler dan Armstrong (2008:345)

Harga didefinisikan dengan sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk mendapatkan atau memperoleh suatu produk. Konsumen akan mempertimbangkan harga sebelum memutuskan pembeliannya, konsumen akan membandingkan harga dari pilihan produk mereka berikutnya akan mengevaluasi kesesuaian harga dengan nilai produk serta sejumlah uang yang dikeluarkan. Secara tradisional penentu utama pilihan pembeli adalah harga (Kotler dan Keller, 2007:79).

Penetapan Harga

Penetapan harga merupakan aspek yang sangat penting dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi sangat penting karena menentukan laku atau tidak suatu produk barang atau jasa tersebut. Jika dalam menentukan suatu harga mengalami kesalahan, maka nantinya akan berakibat fatal dan merugikan perusahaan itu sendiri. Menentukan harga jual suatu produk (barang atau jasa) merupakan suatu keputusan yang penting (Azmiani Batubara dan Rahmat Hidayat, 2018:36)

Tujuan utama dari menentukan harga adalah mendapatkan profit. Dimana profit yang diperoleh dari penjualan suatu produk ditentukan dari selisih antara pendapatan dan biaya yang dikeluarkan. Terjadinya suatu harga ditentukan oleh penjual dan pembeli. Makin besar daya beli konsumen, semakin besar pula kemungkinan bagi penjual untuk menetapkan tingkat harga lebih tinggi. Dengan demikian penjual mempunyai harapan untuk mendapatkan keuntungan maksimum sesuai dengan kondisi yang ada melalui penetapan harga jual. (Azmiani Batubara dan Rahmat Hidayat, 2018:36)

Faktor yang mempengaruhi Penetapan Harga

Menentukan harga jual, perusahaan harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhinya yang berasal dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan yang diantaranya adalah persaingan, permintaan dan penawaran, biaya, keadaan ekonomi dan lain-lain. Penentuan besarnya biaya yang dikeluarkan harus tepat sehingga biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi menunjukkan harga pokok sesungguhnya. Dalam penentuan harga jual, tidak semua faktor dijadikan dasar dalam penentuan harga jual, tetapi hanya beberapa faktor saja yang perlu dipertimbangkan. (Nurdelawati:2021:23-24)

Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual adalah: 1) Keadaan perekonomian 2) Permintaan dan penawaran 3) Elastisitas permintaan 4) Persaingan 5) Biaya 6) Tujuan perusahaan 7) Pengawasan pemerintah.

Omset

Omset penjualan adalah jumlah uang hasil penjualan barang (dagangan) atau jasa tertentu selama suatu masa jual. Omset/omzet adalah nilai transaksi yang terjadi dalam hitungan waktu tertentu, misalnya harian, mingguan, bulanan, tahunan. Omset bukan nilai keuntungan, juga bukan nilai kerugian. Nilai omset yang besar dengan nilai keuntungan yang kecil atau terjadi kerugian adalah bukti ketidakefisienan manajemen dan sebaliknya. (Nurjanah: 2013:27).

Menurut Kotler perolehan peningkatan omzet yang tinggi akan terpenuhi apabila : 1. Kekuatan-kekuatan dari luar perusahaan dapat memberikan keuntungan 2. Kinerja perusahaan secara rata dan mengalami peningkatan 3. setiap periode waktu Setiap omzet penjualan tidak mengalami penurunan 4. Setiap omzet perusahaan meningkat sesuai dengan besarnya jumlah pelanggan 5. Tidak terpengaruh oleh faktor-faktor yang kurang komparatif dalam mempengaruhi omzet penjualan yang diterima. (Phillip Kotler:2018:186)

Faktor Penyebab turun dan naiknya omset

Dalam melakukan kegiatan bisnisnya suatu perusahaan dapat mengalami penurunan omzet yang dikarenakan beberapa faktor dari dalam dan luar perusahaan tersebut. Faktor-faktor yang menyebabkan turunnya omzet penjualan yaitu sebagai berikut ini:

Faktor internal, yaitu turunnya omzet penjualan dapat terjadi karena kesalahan perusahaan itu sendiri Faktor internal terdiri atas sebagai berikut:

1. Kualitas produk turun
2. Jasa yang diberikan bertambah jelek
3. Sering kosongnya persediaan barang atau jasa

4. Penurunan komisi penjualan yang diberikan
5. Pengetatan terhadap piutang yang diberikan
6. Turunnya kegiatan penjualan
7. Penurunan kegiatan promosi dan promosi penjualan
8. Penetapan harga jual yang tinggi

Faktor eksternal, yaitu turunnya omzet penjualan dapat terjadi di luar kekuasaan perusahaan itu sendiri. Faktor eksternal terdiri atas sebagai berikut:

1. Perubahan selera konsumen
2. Hadirnya pesaing baru
3. Munculnya barang pengganti
4. Pengaruh psikologis
5. Perubahan kebijakan pemerintah
6. Agresifnya pesaing (Alex S. Nitisemito:2019:196)

Sewa Menyewa

Sewa menyewa adalah suatu persetujuan dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk memberi kepada pihak yang lain kenikmatan dari suatu barang, selama suatu waktu tertentu dengan pembayaran suatu harga yang oleh pihak terakhir disanggupi pembayarannya.

Dari ketentuan di atas, menjelaskan bahwa pemilik barang hanya memberikan kenikmatan atas barang. tersebut atau hanya dipakai dalam jangka waktu tertentu atau dengan kata lain, pemilik hanya menyerahkan kekuasaan atas barang kepada pihak penyewa dan bukan untuk memilikinya. Dalam perjanjian sewa menyewa barang yang diserahkan bukannya hak milik dari barang tersebut, seperti jual beli pada umumnya melainkan hanya penguasaan belaka atas pemakaian dan pemungutan hasil dari barang selama jangka waktu tertentu yang telah disepakati dalam perjanjian. Jadi dengan demikian hak milik dari barang tersebut tetap berada pada pihak yang menyewakan. (Wirjono Prodjodikoro:1981:49).

Unsur-Unsur Sewa Menyewa

1. Adanya pihak yang menyewakan dan pihak penyewa (subjek)
2. Adanya konsensus antara kedua belah pihak (perjanjian)
3. Adanya objek sewa menyewa yaitu berupa barang, baik barang bergerak maupun barang tidak bergerak
4. Adanya kewajiban dari pihak yang menyewakan untuk menyerahkan kenikmatan kepada para pihak penyewa atas suatu benda

5. Adanya kewajiban dari penyewa untuk menyerahkan uang pembayaran kepada pihak yang menyewakan (Salim H.S: 2006:59)

METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, Penelitian ini bersifat lapangan yang dilakukan di Lancar Jaya Trans yang berada di Desa Sumberejo Kecamatan Banyuputih Kabupaten Situbondo. Penelitian lapangan (Field Research) dapat juga dianggap sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif atau sebagai metode untuk mengumpulkan data kualitatif. (Asifuddin dan Beni A,2012). Metode penelitian kualitatif ini sering disebut penelitian naturalistic karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (natural setting). Penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang merupakan kata-kata tertulis dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati (Uhar Suharsa Putra,2012).

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif sehingga mengharuskan peneliti atau dapat disebut sebagai pengumpulan data untuk berada dilokasi penelitian. Selain itu peneliti merupakan salah satu instrument aktif untuk mengumpulkan data-data yang diperlukan dilapangan. Dalam hal ini, peneliti juga dituntut untuk berkomunikasi dengan baik kepada pemilik data primer maupun data sekunder. Pengumpulan data peneliti lakukan dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi.

Dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari berbagai sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam dan dilakukan secara terus-menerus. Aktifitas dalam analisis data yaitu: data reduction, data display, dan conclusion drawing/verification Untuk Menguji keabsahan data peneliti menggunakan triangulasi, peneliti dapat memperoleh kepercayaan yang lebih tinggi terhadap data yang dikumpulkan dan temuan yang dihasilkan. Dengan membandingkan data dari berbagai sumber, metode, dan waktu, peneliti dapat mengurangi bias atau kesalahan yang mungkin terjadi dalam penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sekilas Tentang Lancar Jaya Trans

Lancar Jaya Trans Sukorejo Situbondo adalah sebuah perusahaan jasa yang menangani sewa mobil baik untuk jangka pendek (Shot term), maupun jangka panjang (long term). Dengan didukung oleh unit-unit mobil yang terpelihara dengan baik, berkat penanganan dan pemeliharaan oleh bagian operasional yang professional dan berpengalaman dibidangnya.

Lancar Jaya Trans Sukorejo Situbondo memiliki tenaga Driver yang berpengalaman baik dalam kota maupun luar kota dan luar provinsi, serta adanya prosedur perawatan kendaraan yang dilakukan secara professional, sistem yang berkualitas (Quality System) yang ditunjang dengan sistem komputer terintegrasi sehingga unit-unit yang ada di Lancar Jaya Trans Sukorejo Situbondo bisa dikontrol dengan baik.

Dampak Kenaikan Harga Jasa terhadap Omset Pendapatan

Dampak adalah suatu pengaruh atau akibat yang di rasakan oleh seseorang terhadap sesuatu, baik itu dampak positif ataupun negatif. Dengan demikian setidaknya ada tiga hal yang paling spesifik yang harus diketahui dari dampak kenaikan jasa Sewa Terhadap Omset Pendapatan Mobil Rental di Lancar Jaya Trans Sukorejo Situbondo sesuai dengan data serta pengamatan Penulis yakni:

Harga

Sejak kenaikan harga Sewa Mobil pada Tahun 2023 Lancar Jaya Trans Sukorejo Situbondo merasakan dampaknya, sebab mobil merupakan kebutuhan bagi masyarakat Sumberejo dengan naiknya harga menyebabkan pemesanan order berkurang sehingga dapat dikatakan bahwa dampak kenaikan harga berpengaruh terhadap Omset pendapatan, karena Dengan berkurangnya pelanggan otomatis berkurang juga tingkat pendapatan yang dihasilkan oleh Lancar Jaya Trans Sukorejo Situbondo.

Tabel 1.3
Jumlah Pendapatan Lancar Jaya Trans
Per Tahun 2022-2023

TAHUN	SEBELUM HARGA SEWA NAIK OLEH PAGUYUBAN PADA TAHUN 2022	SETELAH HARGA SEWA NAIK OLEH PAGUYUBAN PADA TAHUN 2023
2022	159.774.400	
2023		97.358.000

Berdasarkan tabel 1.3 di atas bahwa pendapatan Rental Mobil Lancar Jaya Trans Sukorejo Situbondo mengalami penurunan secara signifikan dikarenakan harga sewa mengalami kenaikan pada Tahun 2023.

Penetapan harga

Tujuan utama dari menentukan harga adalah mendapatkan profit. Dimana profit yang diperoleh dari penjualan suatu produk ditentukan dari selisih antara pendapatan dan biaya yang dikeluarkan. Terjadinya suatu harga ditentukan oleh penjual dan pembeli. Makin besar daya beli konsumen, semakin besar pula kemungkinan bagi penjual untuk menetapkan

tingkat harga lebih tinggi. Dengan demikian penjual mempunyai harapan untuk mendapatkan keuntungan maksimum sesuai dengan kondisi yang ada melalui penetapan harga jual

Dapat disimpulkan bahwa daya beli masyarakat Sumberejo masih dibawa rata-rata, sehingga ketika ada kenaikan pada suatu produk tidak berdampak signifikan terhadap daya beli yang sudah ditetapkan oleh produsen yang dalam hal ini pengelola dan manajemen Lancar Jaya Trans yang berpatokan terhadap Hasil Penentuan harga dari Paguyuban

Faktor penyebab turun naiknya omset

Dalam melakukan kegiatan bisnisnya suatu perusahaan dapat mengalami penurunan omzet yang dikarenakan beberapa faktor dari dalam dan luar perusahaan tersebut. Faktor-faktor yang menyebabkan turunnya omzet penjualan yaitu sebagai berikut ini:

Faktor internal, yaitu turunnya omzet penjualan dapat terjadi karena kesalahan perusahaan itu sendiri Faktor internal terdiri atas sebagai berikut:

1. Kualitas produk turun
2. Jasa yang diberikan bertambah jelek
3. Sering kosongnya persediaan barang atau jasa
4. Penurunan komisi penjualan yang diberikan
5. Pengetatan terhadap piutang yang diberikan
6. Turunnya kegiatan penjualan
7. Penurunan kegiatan promosi dan promosi penjualan
8. Penetapan harga jual yang tinggi

Faktor eksternal, yaitu turunnya omzet penjualan dapat terjadi di luar kekuasaan perusahaan itu sendiri. Faktor eksternal terdiri atas sebagai berikut:

1. Perubahan selera konsumen
2. Hadirnya pesaing baru
3. Munculnya barang pengganti
4. Pengaruh psikologis
5. Perubahan kebijakan pemerintah
6. Agresifnya pesaing

Dapat disimpulkan Faktor naik turunnya omset pada Lancar Jaya Trans dipengaruhi oleh beberapa faktor diatas sehingga dalam tabel 1.3 banding pendapatan antara tahun 2022 dan 2023 mengalami penurunan yang sangat signifikan yakni mencapai angka 62.416.400. jika kondisi ini dibiarkan maka akan berdampak terhadap eksistensi Perusahaan.

KESIMPULAN

1. Dengan naiknya harga menyebabkan pemesanan order berkurang sehingga dapat dikatakan bahwa dampak kenaikan harga berpengaruh terhadap Omset pendapatan, karena Dengan berkurangnya pelanggan otomatis berkurang juga tingkat pendapatan yang dihasilkan oleh Lancar Jaya Trans Sukorejo Situbondo
2. Daya beli masyarakat Sumberejo masih dibawa rata-rata, sehingga ketika ada kenaikan pada suatu produk tidak berdampak signifikan terhadap daya beli yang sudah ditetapkan oleh produsen yang dalam hal ini pengelola dan manajemen Lancar Jaya Trans yang berpatokan terhadap Hasil Penentuan harga dari Paguyuban
3. Turunya omset pada Lancar Jaya Trans dipengaruhi oleh beberapa faktor baik faktor internal dan faktor eksternal sehingga dalam tabel 1.3 banding pendapatan antara tahun 2022 dan 2023 mengalami penurunan yang sangat signifikan yakni mencapai angka 62.416.400. jika kondisi ini dibiarkan maka akan berdampak terhadap eksistensi Perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Azhar, K. B. Metodologi Penelitian Hukum sebagai Instrumen Mengurai Permasalahan Hukum Kontemporer. Jurnal Gema Keadilan 7, No. 1, , 144.2020
- Bayu Yulianto dan Khuzaini, 2013. Pengaruh Produk, Harga, Promosi, dan Layanan Terhadap Keputusan Konsumen Membeli Sepeda Motor Kawasaki, Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen, volume 1, Nomer 1 Januari 2013 Hal 25-46, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya
- Doni Hariadi,2013. Pengaruh Harga, Produk, dan Promosi, dan Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Produk Projector Microvision, Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen, Vol 1 Nomer 1 , Januari 2013, Hal 67-87, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya.
- Hendara Noky andrianto, Idris, 2013. Pengaruh Kualitas Produk , citra Merek, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Jenis MPV Merek Toyota Kijang Innova Di Semarang, Diponegoro Journal Of Management, Vol 2, Nomer 3, Tahun 2013, Hal 1-10, Undip, Semarang.
- Kotlet, Philip., Armstrong,G. 2008, Prinsip-prinsip Pemasaran, Edisi 12 Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Lupiyoadi, Rambat, A. Hamdani, 2008. Manajemen Pemasaran Jasa, Cetakan keempat. Jakarta: Salemba Empat.

- Moleong, Lexy J. (2012). Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Ofsset.
- Saiz Wantini dkk, 2013, Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Emping Mlinjo di Kalurahan Ngadirejo Kecamatan Kartasura , Jurnal Pendidikan Bisnis dan Ekonomi (BISE), Vol. 1 No 1. Tahun 2013, Hal 67 -78. Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Sugiyono, 2012. Metode Penelitian Kauntitatif Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.