FAKTOR-FAKTOR PRODUKSI YANG MEMPENGARUHI PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK PADA PT. SIDODADI JAYA SURABAYA

S K R I P S I

Oleh :

LILIK SUNARSIH
NRP : 029912256

JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRUNOJOYO
2003

MILIK PERPUSTAKAAN
UNIV TRUNOJOYO - MADURA

FAKTOR-FAKTOR PRODUKSI YANG MEMPENGARUHI PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK PADA PT. SIDODADI JAYA SURABAYA

S K R I P S I

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo

PERPUSTAKAAN - MADURA
Diterima tgl : 5 - 11 - 2003
No. Induk : 337/S1 UTM/FE/03
No. Klasifikasi : S. 658.846/SUN/f

Oleh :

LILIK SUNARSIH
NRP : 029912256

JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRUNOJOYO
2003

PERPUSTAKAAN

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

N A M A	**: LILIK SUNARSIH**
NRP	**: 029912256**
FAKULTAS	**: EKONOMI**
JURUSAN	**: MANAJEMEN**
JUDUL SKRIPSI	**: FAKTOR-FAKTOR PRODUKSI YANG MEMPENGARUHI PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK PADA PT. SIDODADI JAYA SURABAYA**

SKRIPSI INI TELAH DISETUJUI
TANGGAL 8 OKTOBER 2003

Dosen Pembimbing I

Drs. Ec. Muh. Syarif, Msi
NIP. 132 296 694

Dosen Pembimbing II

Drs. Ec. M. Thambrin
NIP. 131 862 789

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Drs. Ec. Fatchurrohim Ghany, Msi
NIP. 131 803 311

Ketua Jurusan

Drs. Ec. Makhmud Zulkifli, MSi
NIP. 132 296 814

LEMBAR PENGESAHAN

Dipertahankan Didepan Tim Penguji Pada

Hari : Kamis

Tanggal : 09 Oktober 2003

Penguji Skripsi

1. Ketua : Drs. Ec. Mudji Kuswinarno, MSi

2. Anggota : Drs, Ec. Bambang Sudarsono

Drs. Ec. M. Thambrin

Kata Pengantar

Tiada kata yang pantas diucapkan, selain puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena dengan curahan Rahmat dan Hidayah-Nya semata, sehingga penyususnan skripsi ini dapat terselesaikan.

Penyusunan skripsi ini dimaksudkan memenuhi salah satu persyaratan guna memperoleh gelar sarjana dalam menyelsaikan studi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Trunojoyo Madura.

Penulis menyadari sepenuhnya, bahwa penyususnan skripsi ini banyak pihak-pihak yang memberikan dukungan, bimbingan dn bantuan yang sangat berguna. Oleh karena itu tidak berlebihan apabila pada kesempatan ini disampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. Ir M. Iksan Semaoen, MSc, selaku Rektor Universitas Trunojoyo Madura.
2. Bapak Drs. Ec. Fatchurrohim Ghany, MSP selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo Madura.
3. Bapak Drs. Ec. Makhmud Zulkifli, Msi, selaku ketua jurusan Ekonomi Universitas Trunojoyo Madura.
4. Bapak Drs. Ec. Moh. Syarif, Msi, selaku ketua pembimbing pertama yang dengan penuh kesabaran dan kesungguhan dalam memberikan bimbingan serta saran – saran berharga didalam penyususnan skripsi ini.

5. Bapak Drs. Ec. M. Thambrin, selaku pembimbing kedua yang dengan penuh kesungguhan dan kesabaran memberikan petunjuk, arahan dan bimbingan sejak dari perencanaan penelitian sampai ada penulisan skripsi ini.
6. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo Madura yang Penuh kesungguhan, kesetiaan dn perhatian mendidik, membina dan mengajar ilmu kepada penulis.
7. Bapak Indra Gunawan selaku pimpinan PT. Sidodadi Jaya Surabaya beserta seluruh karyawan yang telah memberikan ijin dan kesempatan serta fasilitas kepada penulis selama mengadakan penelitian
8. Bapak Abd. Djumali dan Ibu Fitnuryati, selaku kedua orang tua yang telah mengasuh, membesarkan, mendidik, memberikan kasih sayang dan senantiasa menyertai perjalanan hidupku dengan do'a dan restunya serta dorongan moril maupun materiil untuk kesuksesan dimasa yang akan datang.
9. Adik-adikku yang tercinta Erna dan Hendra yang telah memberikan dorongan dan semangat dalam menyelsaikan skripsi ini.
10. Bapak Mo'i dan Ibu Hoturaton beserta keluarga yang telah memberikan dukungan, do'a dan restunya serta pengertiannya hingga terselesainya skripsi ini.
11. Seseorang yang menyayangiku Afifi yang telah memberikan dukungan, cinta, kesabaran dan do'anya dalam menyelesikan skripsi dan kuliah ini.
12. Rekan-rekan semua yang tidak bisa disebutkan satu – persatu yang telah banyak memberikan bantuan, dorongan, masukan serta do'anya dalam penyelesaian skripsi ini.

Semoga amal Bapak / Ibu senantiasa dicatat Allah sebagi suatu amal kebajikan, yang kelak mendapatkan balasannya.

Penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan oleh karena itu segala saran dan kritik yang bersifat membangun sangat diharapkan demi perbaikan selanjutnya.

Semoga karya tulis yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi segenap pembaca sekalian.

Bangkalan, Oktober 2003

Penulis

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS TRUNOJOYO
PERPUSTAKAAN

RINGKASAN

Penelitian tentang Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual produk ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh faktor-faktor produksi terhadap penetapan harga jual produk. Sampel penelitian ini adalah PT. Sidodadi Jaya Surabaya. Manfaat penelitiannya adalah untuk menambah pengalaman dan pengetahuan yang berguna bagi penulis, sebagai bahan pertimbangan dan sumbangan pemikiran dalam proses pengambilan keputusan dalam perusahaan, serta sebagai bahan perbandingan dan untuk menambah wawasan bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

Variabel bebas dalam penelitian yang mempengaruhi penetapan harga jual terdiri dari 3 variabel yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung danbiaya kerja tidak langsung. Hipotesis yang diajukan adalah diduga dengan biaya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya kerja tidak langsung mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap penetapan harga jual produk pada PT. Sidodadi Jaya Surabaya.

Dari analisis Regresi Berganda melalui program microstat diperoleh hasil :

$Y = 32169.9008 + 1.2928\ X_1 + 0.07456\ X_2 + 2.2850\ X_3$

Dari persamaan diatas disimpulkan bahwa faktor-faktor produksi dan harga jual mempunyai hubungan yang erat secara bersama-sama yakni sebesar R = 0.9646

serta dengan menggunakan uji F rasio yang menghasilakn F hitung sebesar 304.462.370 dan F tabel sebesar 215.6

Fo =304.462 > 215.6

Sehingga dari persamaan tersebut dapat disimpulkan bahwa variasi dari model regresi berhasil menerangkan bahwa variabel faktor-faktor produksi secara simultan mempunyai pengaruh terhadap harga jual. Sedangkan variabel yang dominan berpengaruh terhadap harga jual adalah variabel biaya bahan baku sebesar 91.93 %.

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS TRUNOJOYO
PERPUSTAKAAN

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PERSETUJUAN ii

PANITIA PENGUJI SKRIPSI iii

KATA PENGANTAR iv

RINGKASAN vii

ABSTRAKSI ix

DAFTAR ISI xi

DAFTAR TABEL xii

DAFTAR GAMBAR xii

BAB I PENDAHULUAN 1

1.1. Latar Belakang 1

1.2. Perumusan Masalah 4

1.3. Tujuan Penelitian 4

1.4. Manfaat Penelitian 4

BAB II TINJAUAN PUSTAKA 5

2.1. Landasan Teori 5

2.1.1. Pengertian Harga dan Fungsi Harga 5

2.1.2. Tujuan Penetapan Harga 7

2.1.3. Kebijaksanaan Penetapan Harga Jual 12

2.1.4. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kebijaksanaan Penetapan Harga 18

2.2. Hipotesis 21

2.3. Model Analisis 22

BAB III METODE PENELITIAN 24

3.1. Variabel Penelitian 24

3.1.1. Identifikai Variabel 24

3.1.2. Definisi operasional Variabel 25

3.2. Jenis dan Sumber Data 26

3.3. Prosedur Pengumpulan Data 26

3.4. Tehnik Analisis 28

3.4.1. Teknik Analisis 28

BAB IV HASIL PENELTIAN DAN PEMBAHASAN 29

4.1. Gambaran Umum Perusahaan 29

4.1.1. Sejarah Singkat Perushaan 29

4.1.2. Lokasi Perusahaan 30

4.1.3. Struktur Organisasi Perusahaan 31

4.1.4. Personalia 38

4.1.5. Kegiatan Produksi 40

4.1.6. Kebijaksanaan Perusahaan 46

4.1.7. Tujuan Perusahaan..... 50

4.2. Deskripsi Hasil Penelitian 50

4.2.1. Harga Jual 50

4.3. Pembuktian Hipotesis 52

4.4. Pembahasan 54

4.4.1 Masalah Yang dihadapi Perusahaan..... 54

4.4.2 Sebab – sebab Masalah..... 55

4.4.3 Akibat Masalah..... 55

4.4.4 Pemecahan Masalah 56

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN 58

5.1. Kesimpulan 58

5.2. Saran 60

DAFTAR PUSTAKA 61

LAMPIRAN 62

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 4.1 Jumlah Tenaga Kerja Perushaan 39
Tabel 4.2 Jenis dan Jumlah Peralatan Yang Digunakan Dalam Proses Produksi Perusahaan 43
Tabel 4.3 Data Harga Jual Meja Setrika Tahun 1998-2002 51
Tabel 4.4 Data Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual Th 1998-2002 51
Tabel 4.5 Data Biaya Bahan Baku Tahun 1998 – 2003 51
Tabel 4.6 Data Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 1998 - 2003 52
Tabel 4.7 Data Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung Tahun 1998 - 2003 52
Tabel 4.8 Rekapitulasi Analisis Regresi 53

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan 33
Gambar 4.2 Skema Proses Produksi Perusahaan 43

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS TRUNOJOYO
PERPUSTAKAAN

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pembangunan disegala bidang dewasa ini mengalami perkembangan dan kemajuan yang cukup pesat bahkan sedang giat-giatnya dilaksanakan diseluruh tanah air. Perkembangan dan kemajuan ini antara lain ditandai dengan semakin banyaknya perusahaan yang didirikan, baik yang termasuk dalam industri kecil, industri sedang ataupun industri besar yang menghasilkan berbagai macam produk. Hal ini perusahaan dituntut cepat tanggap dalam mengantisipasi perubahan yang mungkin terjadi. Kondisi seperti ini, suatu perusahaan untuk mencapai tujuan operasionalnya sangat dipengaruhi oleh kinerja manajemen dalam mengelola sumber daya yang ada dalam perusahaan dengan lebih efektif dan efisien.

Perusahaan dalam segala aktivitasnya mempunyai tujuan yaitu memperoleh dan meningkatkan laba untuk menunjang kelangsungan hidup perusahaan pada masa yang akan datang. Para manajer sebagai pihak pengambil keputusan harus selalu melakukan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan secara tepat dalam menjalankan perusahaan. Kegiatan pokok manajemen dalam perencanaan perusahaan adalah memutuskan berbagai macam

alternatif dan perumusan kebijakan yang akan dilaksanakan pada masa yang akan datang untuk mencapai tujuan perusahaan.

Salah satu kebijakan penting perusahaan adalah penentuan harga jual. Kebijakan penentuan harga jual merupakan masalah yang komplek yang harus dihadapi oleh pihak manajemen. Banyak perusahaan yang menginginkan harga jual produk mencerminkan biaya tambah laba yang diinginkan perusahaan. Penentuan harga jual ini harus dilakukan dengan hati-hati, karena penentuan harga yang tidak tepat dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan dan tertimbunnya produk di gudang karena tidak laku dijual. Kebijaksanaan penentuan harga jual sangat dipengaruhi dua faktor yaitu internal dan eksternal. Faktor internal meliputi biaya produksi, biaya lain yang relevan (biaya operasi). Laba yang diinginkan dan tujuan perusahaan faktor eksternal meliputi peraturan pemerintah, pesaing dan citra/kesan konsumen produk yang dimaksudkan.

Perusahaan menyadari bahwa harga jual banyak mempengaruhi persaingan antara perusahaan selain faktor penentu lainnya sehingga hal-hal tersebut perlu harus diperhatikan. Dalam menentukan harga jual ini, perusahaan menyadari bahwa penetapan harga perlu mengikuti kebijakan yang tidak kaku yaitu adanya kelenturan atau fleksibelitas untuk memotong harga demi mempertahankan pangsa pasar dengan tidak melupakan faktor penentu lain yang mendukung keinginan untuk menjaga dan mengarahkan agar produk dapat dipertahankan sesuai dengan standar mutu dan harga jual yang telah ditetapkan untuk mencapai target yang ingin dicapai oleh perusahaan.

Kompleknya masalah penentuan harga jual, maka banyak pihak manajemen perusahaan yang berpendapat bahwa penentuan harga jual adalah subjek yang hanya dapat dikelola atas dasar pengalaman. Beberapa perusahaan menganggap bahwa penentuan harga jual adalah suatu yang sulit dipecahkan dengan analisa, sehingga tidak sedikit perusahaan yang mengabarkan penentuan harga jual yang tepat. Selain itu masih banyak perusahaan yang menggunakan cara penentuan harga jual berdasar pada harga umum dipasar/mengacu pada harga penentuan yang ditentukan oleh pesaing.

Namun usaha untuk mencapai target produksi tersebut tidak semudah yang diperkirakan oleh perusahaan untuk menghadapi situasi persaingan merebut pasar tersebut, setiap perusahaan dituntut untuk menjalankan berbagai cara pemasaran yang dianggap tepat, agar perusahaan dapat atau mampu bersaing dengan perusahaan sejenis. Salah satu aspek pemasaran yang tidak kalah pentingnya dengan aspek yang lain dan menekan biaya faktor-faktor produksi yang berpengaruh terhadap penetapan harga jual produk. Dengan rendahnya harga jual produk dan kualitas produk yang baik maka perusahaan akan dapat mempertahankan kelancaran penjualannya dan hal ini akan memberikan dampak positif terhadap profit yang diperoleh perusahaan tersebut.

1.2. Rumusan Masalah

Dari masalah yang ada tersebut, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut : "Seberapa besarkah pengaruh faktor-faktor produksi terhadap penetapan harga jual produk suatu barang ?"

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh faktor-faktor produksi terhadap penetapan harga jual produk suatu barang.

1.4. Manfaat Penelitian

Dengan mengetahui tujuan dari penelitian tersebut maka ada juga manfaat dari penelitian ini, yaitu :

1. Bagi penulis yaitu untuk menambah pengalaman dan pengetahuan yang berguna dan belum pernah diperoleh dibangku kuliah serta sebagai aplikasi dari pengetahuan yang selama ini didapatkan.
2. Bagi perusahaan yaitu dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan dan sumbangan pemikiran dalam proses pengambilan keputusan dalam perusahaan serta sebagai acuan dalam penulisan lebih lanjut tentang keberhasilan dunia usaha dengan via pelatihan.
3. Bagi pihak lain yaitu dapat digunakan sebagai bahan perbandingan dan untuk menambah wawasan bagi pihak-pihak yang berkepentingan.