MILIK PERPUSTAKAAN
UNIV TRUNOJOYO - MADURA

PENGARUH KEBIJAKSANAAN PENETAPAN POTONGAN HARGA DALAM USAHA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (UNTUK DISTRIBUTOR) PADA PT. SURYA SAKTI UTAMA SURABAYA

S K R I P S I

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
PERPUSTAKAAN UNIV. TRUNOJOYO - MADURA
Diterima tgl : 16-4-02
No. Induk : 197/SI/FPM/FE/02
No. Klasifikasi : S.658.879 Ros/P.

Oleh :
M. R O S I
NRP. : 029712124

DEPARTEMEN PENDIDIKAN ...
UNIV ...
PERP ...

F A K U L T A S E K O N O M I
UNIVERSITAS TRUNOJOYO MADURA
2002

PENGARUH KEBIJAKSANAAN PENETAPAN POTONGAN HARGA DALAM USAHA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (UNTUK DISTRIBUTOR) PADA PT. SURYA SAKTI UTAMA SURABAYA

S K R I P S I

DIAJUKAN SEBAGAI SALAH SATU SYARAT UNTUK MENCAPAI GELAR SARJANA EKONOMI (S1) PADA FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS TRUNOJOYO MADURA

Oleh :

M. R O S I

NRP. : 029712124

F A K U L T A S E K O N O M I

UNIVERSITAS TRUNOJOYO MADURA

2002

LEMBAR PERSETUJUAN

N A M A	**: MOH. ROSI**
NRP	**: 029712124**
NIRM	**: 97.7.049.13021.45309**
FAKULTAS	**: EKONOMI**
JURUSAN	**: MANAJEMEN**
PROGRAM STUDI	**: STRATA-1**
JUDUL SKRIPSI	**: PENGARUH KEBIJAKSANAAN PENETAPAN POTONGAN HARGA DALAM USAHA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (UNTUK DISTRIBUTOR) PADA PT. SURYA SAKTI UTAMA SURABAYA**

SKRIPSI INI TELAH DISETUJUI
TANGGAL 20 MARET 2002

Dosen Pembimbing I	Dosen Pembimbing II
Drs. Ec. Fatchurrohim Ghany, MSP	Dra. Iriani Ismail, MM

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi

Drs. Ec. Mudji Kuswinarno, MSi

LEMBAR PENGESAHAN

Telah diuji pada

Tanggal 23 Maret 2002

PANITIA PENGUJI SKRIPSI

Ketua : Drs. H. Pribanus Wantara, MM .....

Anggota : 1. Dra. Hj. Anugrahini Irawati, MM .....

2. Drs. Ec. Fatchurrochim Ghany, MSP .....

Sekretaris : Dra. Iriani Ismail, MM .....

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur kehadirat Allah SWT. yang senantiasa melimpahkan rahmat, hidayah dan ridhoNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya dengan judul "Pengaruh Kebijaksanaan Penetapan Potongan Harga Dalam Usaha Maningkatkan Volume Penjualan (Untuk Distributor) Pada PT. Surya Sakti Utama Surabaya"

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat akademik dalam menyelesaikan studi pada Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo Madura.

Terwujudnya skripsi ini berkat usaha dan dorongan serta bantuan dari berbagai pihak. Maka dari itu pada kesempatan ini perkenankan penulis mengucapkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada :

1. Bapak Rektor Universitas Trunojoyo Madura yang telah memberikan kesempatan untuk mengikuti pendidikan Strata-1 di Universitas Trunojoyo Madura.
2. Drs. Ec. Mudji Kuswinarno,MSi selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo Madura yang selalu mendoronga dan memberikan arahan, masukan serta semangat untuk keberhasilan penulis dalam mengikuti studi.

4. Ibu Dra. Iriani Ismail, MM, Selaku pembimbing II yang penuh kesungguhan dan kesabaran telah memberikan petunjuk, arahan dan bimbingan sejak dari perencanaan penelitian sampai penulisan skripsi.
5. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo Madura yang telah banyak memberikan bekal ilmu selama penulis belajar di Universitas Trunojoyo Madura.
6. Pimpinan PT. Surya Sakti Utama Surabaya yang telah membantu memberikan fasilitas, data dan informasi tentang perusahaan yang menjadi objek penelitian.
7. Ayah, Ibu, Kakak dan adik-adikku yang dengan keikhlasan hati mendo'akan serta memberikan bantuan dan dorongan hingga terselesainya skripsi ini.
8. Yang tercinta dan tersayang seseorang yang dengan penuh kasih sayang cinta kasih telah banyak memberikan bantuan serta dorongan kepada saya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
9. Teman-teman **BAY COMPUTER** (Cheox, Sovan, Fendi dan Baidowi) yang telah membantu dalam pengetikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT. melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya atas jasa, bantuan dan budi baik yang telah diberikan kepada penulis. Penulis menyadari akan keterbatasan skripsi ini, baik dari segi metodologi dan wawasan keilmuan sehingga dengan senang hati akan menerima kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Harapan penulis, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan di kalangan masyarakat, praktisi dan akademis.

Bangkalan, September 2001

Penulis

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS TRUNOJOYO
PERPUSTAKAAN

RINGKASAN

Penelitian ini mengambil judul Pengaruh Kebijaksnaaan Penetapan Potongan Harga Dalam Usaha Maningkatkan Volume Penjualan (untuk distributor) Pada PT. Surya Sakti Utama Surabaya. Tujuan dari penelitian ini salah satunya adalah untuk mengetahui sejauh mana Pengaruh Kebijakan Penetapan Potongan Harga Dalam Usaha Maningkatkan Volume Penjualan (untuk distributor) Pada PT. Surya Sakti Utama Surabaya. Hipotesis yang diajukan adalah diduga jika kebijakan penetapan potongan harga suatu perusahaan dilakukan dengan tepat maka diharapkan volume panjualan akan meningkat. Manfaat penelitian adalah sebagai sumbangan pemikiran yang diharapkan berguna bagi perusahaan dan sumbangan karya ilmiah, melatih untuk mengaplikasikan ilmu yang telah dipelajari di bangku kuliah.

Dari hasil perhitungan korelasi diperoleh nilai korelasi yaitu r = 0,97 dimana mendekati satu yang menunjukkan hubungan yang kuat dan positif antara variabel x dan y sehingga setiap perubahan kenaikan atau penurunan yang dilakukan perusahaan berkaitan dengan kebijakan penetapan potongan harga akan mempunyai pengaruh yang kuat pada volume penjualan.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
HALAMAN PERSETUJUAN ii
PANITIA PENGUJI SKRIPSI iii
KATA PENGANTAR iv
RINGKASAN vii
DAFTAR ISI viii
DAFTAR TABEL xii
DAFTAR GAMBAR xiii
BAB 1 PENDAHULUAN 1
1.1. Latar Belakang 1
1.2. Rumusan Masalah 4
1.3. Tujuan Penelitian 4
1.4. Manfaat Penelitian 4

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA 5
2.1. Landasan Teori 5
2.1.1. Pengertian Kebijaksanan Harga 5
2.1.2. Konsep-konsep Sasaran Penetapan Harga Serta Kebijaksanaan Harga 7
2.1.3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga ... 8
2.1.4. Prosedur Kebijaksanaan Penetapan Harga 10
2.1.5. Macam-macam Kebijaksanaan Penetapan Harga 14
2.1.6. Tujuan Penetapan Harga 16
2.1.7. Metode Penetapan Harga 24
2.1.8. Faktor-faktor Yang Harus Diperhatikan Dalam

Penetapan Harga 27
2.1.9. Pengawasan Terhadap Kebijaksanaan Harga 31
2.1.10. Program-program Penetapan Harga 32
2.1.11. Alternatif Pemecahan Masalah 33
2.1.12. Evaluasi Alternatif Pemecahan Masalah 37
2.1.13. Langkah-langkah Pelaksanaan Alternatif Pemecahan Masalah 39
2.1.14. Hubungan Kebijaksanaan Penetapan Potongan Harga Dengan Penjualan 39
2.2. Hipotesis 41
2.3. Model Analisia 41
2.3.1. Metode Kwalitatif 41
2.3.2. Metode Kwantitatif 41

BAB 3 METODE PENELITIAN 43
3.1. Ruang Lingkup Penelitian 43
3.2. Variabel Penelitian 43
3.2.1 Identifikasi Variabel 43
3.2.2 Definisi Operasional Variabel 43
3.3. Jenis dan Sumber Data 44
3.4. Prosedur Pengumpulan Data 44
3.4.1. Field Research 45
3.4.2. Library Research 45
3.5. Tehnik Analisa Data 46
3.5.1. Metode Kwalitatif 46
3.5.2. Metode Kwantitatif 46

BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 47
4.1. Gambaran Umum Subyek Penelitian 47

4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan 47
4.1.2. Lokasi Obyek Penelitian 50
4.1.3. Struktur Organisasi 51
4.1.4. Jenis Produk Yang Dihasilkan 56
4.1.5. Tahap-tahap Pengolaan Dalam Produksi 57
4.2. Deskripsi Hasil Penelitian 59
4.2.1. Tujuan Perusahaan 59
4.2.2. Aktivitas Pemasaran 61
4.2.3. Target dan Realisasi Penjualan 64
4.2.4. Sebab-sebab Masalah 68
4.2.5. Akibat Masalah 69
4.3. Pembahasan 71
4.3.1. Alternatif Pemecahan Masalah 71
4.3.2. Evaluasi Alternatif Pemecahan Masalah 74
4.3.3. Langkah-langkah Pelaksanaan Alternatif Pemecahan Masalah 76
4.4. Pembuktian Hipotesis 77

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN 80
5.1. Kesimpulan 80
5.2. Saran 81
DAFTAR PUSTAKA 82
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Harga Jual Sandal Jepit Swallow Merk Ardiles PT. Surya Sakti Utama Surabaya tahun 1997 – 2001 62

Tabel 4.2 Potongan Harga Produk Sandal Jepit Swallow Merk Ardiles PT. Surya Sakti Utama Surabaya tahun 1997 – 2001 62

Tabel 4.3 Potongan Harga Produk sandal Jepit Merk Ardiles PT. Surya Sakti Utama Surabaya tahun 1997 - 2001 63

Tabel 4.4 Data Terget dan Realiasi Penjualan PT. Surya Sakti Utama Surabaya 64

Tabel 4.5 Harga Jual dan Realisasi PT. Surya Sakti Utama Surabaya 65

Tabel 4.6 Potongan Harga Yang Diberikan dan Realisasi Penjualan Serta Rata-rata Potongan Harga PT. Surya Sakti Utama Surabaya 66

Tabel 4.7 Target dan Realisasi Serta Deviasi Penjualan Sandal Jepit Swallow Merk Ardiles PT. Surya Sakti Utama Surabaya Tahun 1997 – 2001 70

Tabel 4.8 Koefesien Korelasi Antara Prosentase Rata-rata Potongan Harga Dengan Volume Penjualan tahun 1997 – 2001 78

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Bagan Struktur Organisasi 52
Gambar 4.2 Proses Produksi PT. Surya Sakti Utama Surabaya 58

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS TRUNOJOYO
PERPUSTAKAAN

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Dalam situasi perekonomian dewasa ini aktifitas pemasaran yang dilakukan perusahaaan mempu nyai peranan yang penting. Tugas yang semakiin berat dari pemasaran ini dapat dilakukan dengan baik jika seorang manajer pemasaran mampu menganalisa dan bertindak dengan tepat dalam menghadapi perubahan-perubahan ini. Dengan semakin majunya teknologi maka perkembangan perekonomian yang ada di suatu negara akan menimbulkan persaingan antara perusahaan-perusahaan yang semakin ketat. Dengan adanya persaingan yang semakin ketat tentunya perusahaan akan selalu tetap berusaha untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya dan berusaha mendapatkan suatu keuntungan yang diharapkan, bahkan sangat mungkin untuk menguasai pasar. Semakin banyak persaingan yang dihadapi, maka setiap perusahaan harus berusaha untuk mempertahankan jumlah volume penjualannya yaitu dengan jalan menetapkan harga jual yang sesuai dan layak bagi setiap konsumen. Karena dengan penetapan harga jual maka akan dapat mempengaruhi para konsumen untuk membeli produk yang akan dihasilkan oleh suatu perusahaan..

Melihat dari kenyataan-kenyataan diatas dan untuk menunjang suksesnya tujuan dari suatu perusahaan maka pelaksanaan kebijaksanaan harga mempunyai

peranan yang sangat penting dalam suatu perusahaan . seperti dalam penetapan harga, seorang pemimpin harus sering melihat situasi dipasaran sehingga dengan diketahuinya harga yang berlaku dipasaran terhadap barang yang sejenis sehingga tidak akan terjadi keragu-raguan dalam mengambil keputusan. Jadi harga yang telah ditetapkan tidak terlalu tinggi juga tidak terlalu rendah. Setelah dioambil suatu penetapan harga, perusahaan harus memikirkan bagaimana agar produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat laku dipaasaran dan mendapatkan keuntungan yang maksimal. Disamping melihat situasi di pasaran, faktor intern perusahaan juga harus diperhatikan khususnya mengenai biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan itu sendiri. Biaya juga mempengaruhi dalam menetapkan harga jual suatu produk. Dewasa ini perusahaan tidak lagi memikirkan bagaimana memproduksi barang dalam jumlah besar, tetapi yang menjadi masalah bagaimana memasarkan atau menyalurkan barang hasil produksinya dalam rangka memuaskan kebutuhan konsumen. Masalah yang timbul seringkali bersumber dari persaingan antara perusahaan guna merebut pasar yang dikehendaki.

Syarat yang harus dipenuhi oleh perusahaan agar dapat sukses dalam persaingan adalah berusaha untuk mencapai tujuian dengan menciptakan dan mempertahankan pelanggan. Agar tujuan tersebut tercapai maka setiap perusahaan harus berupaya menghasilkan dan menyampaikan produk yang diinginkan konsumen dengan harga yang pantas. Dengan demikian setiap perusahaan harus mampu memahami perilaku konsumen pada pasar sasarannya,

karena kelangsungan hidup perusahaan tersebut sebagai organisasi yang berusaha memenuhi kebutuhan dan keinginan para konsumen sangat tergantung pada perilaku konsumennnya.

Perilaku konsumen sendiri merupakan tindakan-tindakan indivbidu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh, menggunakan dan menentukan produk. Agar dapat membuat konsumnen menjadi loyal terhadap suatu produk perusahaan. Dengan situasi yang terjadi seperti diatas maka perusahaan hendaknya menetapkan kebijaksanaan harga melalui pemberian potongan harga (*discount*). Demikiian juga pada PP Surya Sakti Utama Surabaya yang bergerak dalam bidang produksi sepatu dan sandal. Untuk meningkatkan penjualan, pimpinan harus memberikan potonga harga (*discount*) kepada konsumen disamping meningkatkan mutu dan pelayanan yang baik, juga dengan adanya potongan harga tersebut diharapkan akan dapat merangsang konsumen untuk melakukan pembelian yang lebih banyak lagi.

Mencermati kondisi diatas dan mengingat arti pentingnya kebijaksanaan harga khususnya discount agar dapat meningkatkan volume penjualan, maka penelitian ini diberi judul : " Pengaruh Kebijaksanaaan Penetapan Potongan Harga Dalam Usaha Meningkatkan Volume Penjualan (untuk Distributor) Pada PT Surya Sakti Utama Surabaya".

1.2. Rumusan Masalah

Sesuai dengan dasar pemikiran pada latar belakang masalah diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut : "Sejauh mana pengaruh kebijakan penetapan potongan harga dalam usaha meningkatkan volume penjualan (untuk Distributor) pada PT Surya Sakti Utama Surabaya..

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana pengaruh kebijakan penetapan potongan nyata harga dalam rangka meningkatkan volume penjualan (untuk Distributor) pada PT Surya Sakti Utama Surabaya.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

   Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat memberikan masukan informasi bagi pimpinan perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil kebijaksanaan atau keputusan di masa yang akan datang.

2. Bagi Universitas

   Untuk memperkaya khasanah perpustakaan serta dapat pula dijadikan bahan perbandingan bagi mahasiswa yang menyususn skripsi.

3. Bagi Penulis

   Untuk mengembangkan ilmu pengetahuan yang diperoleh di bangku kuliah dan menerapkan untuk dipraktekkan dalam kehidupan bermasyarakat.