

**PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL
TERHADAP HASIL PENJUALAN
PADA PT. RAMCIDO FURNITURE
CIPUTAT**

SKRIPSI

Skripsi Ini Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S-1)
Dari Universitas Pamulang



Oleh :

FAUZIAH SEPTIANI
NIM : 2010050540

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAMULANG
TANGERANG SELATAN
2014**

LEMBAR PERSETUJUAN
PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL TERHADAP
HASIL PENJUALAN PADA PT. RAMCIDO FURNITURE
CIPUTAT

Skripsi

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Ekonomi
Pada Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Pamulang

Dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Program Studi Manajemen
Universitas Pamulang

Disusun Oleh :

FAUZIAH SEPTIANI
NIM : 2010050540

Skripsi ini telah disetujui untuk diajukan kepada Dewan Penguji

Pembimbing Skripsi

Mengetahui
Kaprodi Manajemen

(Tri Wartono, S.E, M.Si.)
NIDN : 0415095601

(Zaenal Abidin, S.Pd. M.Si)
NIDN : 0319076802

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL TERHADAP

HASIL PENJUALAN PADA PT. RAMCIDO FURNITURE

CIPUTAT

Skripsi Disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Mendapatkan Gelar Sarjana (S-1) Dari Universitas Pamulang

Oleh :

Fauziah Septiani
NIM : 2010050540

Telah Diuji Dan Dinyatakan Lulus Dihadapan Dewan Penguji
Fakultas Ekonomi Universitas Pamulang
Pada Tanggal 12 September 2014

Pembimbing Skripsi

(Tri Wartono, S.E., M.Si.)
NIDN : 0415095601

Dewan Penguji I

Dewan Penguji II

(Ir. Iwa Sewaka, MM.)
NIDN : 0417015302

(Drs. Slamet RS, MM.)
NIDN : 0417084603

Disahkan

Dekan Fakultas Ekonomi

Wakil Rektor I

(Dr. Ir. R. Boedi Hasmanto., MS.)
NIDN : 041805901

(Drs. H. Buchori Hasmi Nuriman, M.M.)
NIDN : 0418045803

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : FAUZIAH SEPTIANI
NIM : 2010050540
Fakultas / Prodi : Ekonomi / Manajemen
Jenjang Pendidikan : Strata 1
Judul Skripsi : **Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Hasil Penjualan Pada PT. Ramcido Furnitue Ciputat.**

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Skripsi ini saya tulis sebagaimana judul di atas, benar-benar hasil pemikiran saya sendiri dengan berdasarkan pada referensi dan buku-buku mata kuliah, literatur serta hasil observasi di lapangan.
2. Skripsi saya bukan sepenuhnya hasil plagiat atau menyalin penuh dari skripsi orang lain.
3. Apabila dikemudian hari ternyata saya terbukti plagiat atau menyalin penuh dari skripsi orang lain, maka saya bersedia dicabut gelar kesarjanaannya.
4. Saya ijin untuk dikelola oleh Universitas Pamulang sesuai dengan norma hukum dan etika yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai aturan yang berlaku apabila dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Tangerang Selatan, Juli 2014

Fauziah Septiani
NIM : 2010050540

ABSTRAK

Nama : Fauziah Septiani

NIM : 2010050540

Judul : Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Hasil Penjualan

PT. Ramcido Furniture Ciputat bergerak dibidang industri mebel (perkayuan) seperti meja, kursi, kitchen set. Adapun tujuan penelitian yang dilakukan PT. Ramcido Furniture Ciputat adalah untuk mengetahui penjualan yang tepat untuk dilaksanakan oleh perusahaan, kemudian untuk mengetahui besarnya pengaruh penetapan harga jual terhadap hasil penjualan yang diperoleh PT. Ramcido Furniture Ciputat.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa keputusan dalam penetapan harga jual produk yang dilakukan oleh PT. Ramcido Furniture Ciputat dan besarnya hasil penjualan yang diperoleh oleh perusahaan mengalami perubahan yang fluktuatif tiap tahunnya terbukti dari data hasil penjualan yang terdapat pada PT. Ramcido Furniture Ciputat. Adapun metode penelitian yang digunakan penulis adalah metode deskriptif kuantitatif yaitu metode yang memberikan gambaran atas suatu keadaan sejernih mungkin tanpa ada perlakuan terhadap obyek yang diteliti.

Dari hasil penelitian statistik diperoleh persamaan regresi sederhana diperoleh persamaan $Y = 0,317 + 2,665X$ dimana jika nilai $b = 2,665$ berarti bahwa jika variabel penetapan harga jual (X) naik 1 rupiah maka hasil penjualan akan naik sebesar 2,665 rupiah, sedangkan apabila penetapan harga jual (X) = 0 rupiah, maka hasil penjualan akan naik 0,317 unit. Artinya dengan adanya kenaikan harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan maka hasil penjualan dalam hal ini keuntungan ikut mengalami kenaikan dan sebaliknya jika perusahaan tidak menaikkan harga jual maka hasil penjualan akan mengalami penurunan.

Berdasarkan analisis korelasi yang dilakukan bahwa terdapat pengaruh yang positif sangat kuat antara penetapan harga jual produk terhadap hasil penjualan yaitu nilai $r = 0,644$. Kontribusi penetapan harga jual terhadap hasil penjualan sebesar 41,5%. Tingkat signifikansinya adalah signifikan, hal ini dapat dilihat pada hasil uji $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,061 > 1,943$) sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima.

Dari hasil penelitian ini, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara penetapan harga jual produk terhadap hasil penjualan pada PT. Ramcido Furniture Ciputat.

Kata Kunci : Harga dan Penjualan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehasrat allah SWT, atas berkah, rahmat, hidayah, karunia dan bimbingannya penulis dapat menyelesaikan penelitian (skripsi) ini yang diberi judul **“Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Hasil Penjualan Pada PT. Ramcido Furniture Ciputat”**.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian sidang Sarjana Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pamulang (UNPAM).

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kekurangan-kekurangan karena terbatasnya pengetahuan dan pengalaman. Namun penulis berusaha agar penulisan skripsi ini dapat memenuhi syarat-syarat baik dalam penulisan maupun isi dari skripsi ini. Karena itu dengan lapang hati penulis mengharapkan saran dan kritik yang dapat membangun guna menyempurnakan penulisan dan isi skripsi ini. Begitu banyak bimbingan, bantuan maupun dorongan yang penulis dapatkan selama penyusunan skripsi ini. Dalam kesempatan ini, perkenankanlah penulis mengucapkan banyak-banyak terima kasih yang sebesar-besarnya pada :

1. Bapak Dr. H. Dayat Hidayat, MM, selaku Rektor Universitas Pamulang.
2. Bapak Drs. H. Buchori Hasmi Nuriman, MM, selaku Wakil Rektor I Universitas Pamulang.
3. Bapak Dr. Ir. Boedi Hasmanto, MS, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pamulang
4. Bapak Zainal Abidin, S.Pd., M.Si., selaku Kaprodi Manajemen Universitas Pamulang.
5. Bapak Tri Wartono, SE, M.Si, selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu dan tenaga guna memberikan bimbingan, dan arahan, petunjuk dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Bapak Ir. Iwa Sewaka, MM., selaku Dewan Penguji I dan,
7. Bapak Drs. Slamet RS., MM., selaku Dewan Penguji II yang telah dengan parameter keilmuan memberikan pengujian keilmuan dalam pemaparan skripsi ini.

8. Bapak dan Ibu Dosen yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, yang telah dengan keikhlasan, ketulusan dan dedikasi yang tinggi mengajarkan segenap kemampuan akademiknya kepada penulis.
9. Segenap Staf dan Biro Akademik serta Staf Perpustakaan yang dengan santun dan penuh integritas melayani penulis selama menempuh studi di Universitas Pamulang.
10. Bapak Rizano Moecthar, selaku Pimpinan Ramcido Furniiture Ciputat yang telah membantu penulis dalam melakukan penelitian langsung serta membantu dalam memperoleh data yang penulis perlukan.
11. Kepada kedua orang tua dengan doa yang tulus beliau selalu mengharapkan yang terbaik.
12. Suami tercinta yang selalu memberikan spirit untuk terus menyelesaikan tugas akhir ini.
13. Saudara dan sahabat-sahabatku di Fakultas Ekonomi terutama angkatan XX yang telah memberikan dukungan moral untuk terus menyelesaikan tugas akhir ini dan kebersamaan ini tentu kalian semua akan menjadi sahabat yang tidak akan pernah dilupakan sampai akhir hidup.
14. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan segala kebaikan dan bantuannya dalam penulisan ini.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan dan selalu mencurahkan hidayah serta taufik-Nya, Amin Ya Robbal alamin.

Tangerang Selatan, Juli 2014

Penulis

Fauziah Septiani

NIM : 2010050540

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR JUDUL	
LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Pembatasan Masalah.....	7
D. Perumusan Masalah.....	8
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	8
F. Kerangka Pemikiran	10
G. Hipotesis	11
H. Sistematika Penulisan.....	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	14
A. Pemasaran	14
1. Pengertian Pemasaran	14
2. Pengertian Manajemen Pemasaran	16
3. Fungsi-Fungsi Pemasaran.	17
4. Tujuan Pemasaran.	20
5. Pengertian Strategi Pemasaran.....	23
6. Jenis-Jenis Strategi Pemasaran.....	26
7. Konsep Inti Pemasaran.....	32
8. Pengertian Bauran Pemasaran (Marketing Mix).....	34
B. Harga	40
1. Pengertian Harga.....	40

2.	Tujuan Penetapan Harga Jual.....	40
3.	Langkah-langkah Penetapan Harga Jual	44
4.	Persepsi Penetapan Harga Jual.....	45
5.	Peranan Harga	48
6.	Strategi Penetapan Harga jual Produk.....	49
7.	Faktor yang perlu dipertimbangkan dalam Penetapan Harga Jual	52
8.	Memulai dan Menanggapi Perubahan Harga.....	55
9.	Indikator Harga Jual Produk	58
C.	Penjualan	61
1.	Pengertian Penjualan.....	61
2.	Pengertian Hasil Penjualan	62
3.	Tujuan Penjualan.....	63
4.	Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan.....	64
5.	Pengaruh Harga Terhadap Hasil Penjualan.....	67
6.	Indikator Hasil Penjualan.....	68
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		72
A.	Ruang Lingkup Penelitian	72
1.	Tempat Penelitian	72
2.	Waktu Penelitian	72
3.	Sifat Penelitian	73
B.	Objek Penelitian	73
C.	Metode Pengumpulan Data	74
1.	Sumber Data.....	74
2.	Jenis Data	75
3.	Obyek Penelitian	76
D.	Tehnik Pengumpulan Data	76
1.	Observasi.....	76
2.	Wawancara.....	77
3.	Dokumentasi	77
4.	Studi Kepustakaan.....	78
E.	Metode Analisa Data	78
1.	Analisa Data	78
2.	Analisa Regresi Linier Sederhana.....	79
3.	Koefisien Korelasi Pearson (r).....	80

4.	Koefisien Determinan	82
5.	Pengujian Hipotesis.....	84
F.	Operasional Variabel Penelitian	86
BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN.....		88
A.	Sekilas Gambaran Umum Objek Penelitian	88
1.	Sejarah Berdirinya Perusahaan	88
2.	Visi dan Misi, Filosofi dan Budaya	89
3.	Bagan Organisasi dan Uraian Tugas	89
4.	Kegiatan Produksi	93
5.	Kegiatan Usaha	95
B.	Bidang Usaha dan Jenis-jenis produk yang Dihasilkan.....	96
1.	Bidang Usaha Di PT. Ramcido Furniture Ciputat	96
2.	Jenis-jenis Produk yang Dihasilkan PT. Ramcido Furniture Ciputat.....	97
C.	Kebijakan Perusahaan Dalam Penetapan Harga Jual Produk.....	97
D.	Pembahasan dan Hasil Penelitian	98
1.	Laporan Penetapan Harga Jual Produk.	99
2.	Laporan Hasil Penjualan	104
3.	Perkembangan Penetapan Harga jual.....	105
4.	Perkembangan Hasil Penjualan.....	108
5.	Pengaruh Penetapan Harga jual Terhadap Hasil Penjualan Pada PT. Ramcido Furniture Ciputat.	111
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		118
A.	Kesimpulan	118
B.	Saran.....	119
DAFTAR PUSTAKA.....		120
LAMPIRAN		

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Kerangka Berpikir	11
Gambar 2.1	Konsep Marketing	33
Gambar 2.2	Model 3 C Penetapan Harga Jual Produk	46
Gambar 3.1	Kurva Penerimaan dan Penolakan Ho	86
Gambar 4.1	Struktur Organisasi PT. Ramcido Furniture Ciputat	90
Gambar 4.2	Tahapan Pemesaranan Produk	93
Gambar 4.3	Perkembangan Hasil Penjualan	104
Gambar 4.4	Perbandingan Penetapan Harga Jual dan Hasil Penjualan	111
Gambar 4.5	Distribusi Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Hasil Penjualan	117

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 7 P dalam Marketing Mix	37
Tabel 2.2 Bauran Pemasaran	38
Tabel 3.1 Jadwal Penelitian	72
Tabel 3.2 Kriteria Koefisien Korelasi	82
Tabel 3.3 Kriteria Koefisien Determinasi	83
Tabel 4.1 Komponen Penetapan Harga Jual	99
Tabel 4.2 Harga Jual	103
Tabel 4.3 Hasil Penjualan	104
Tabel 4.4 Perkembangan Harga Jual	105
Tabel 4.5 Perkembangan Hasil Penjualan	108
Tabel 4.6 Analisa Korelasi	112

DAFTAR LAMPIRAN

1. Daftar Riwayat Hidup	123
2. Daftar Penetapan Harga Jual dan Hasil Penjualan	124
3. Surat Keterangan Penelitian	125
4. Katalog Produk	126
5. Tabel <i>t</i>	127
6. Pengolahan data SPSS Versi IBM 20	128
7. Foto Copy Sertifikat Seminar	129
8. Lembar Konsultasi	134

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada dasarnya tujuan mendirikan suatu perusahaan adalah mencari laba yang semaksimal mungkin. Keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan itu sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam memasarkan produknya. Perusahaan dapat menjual produknya dengan harga yang menguntungkan pada tingkat kualitas yang diharapkan, akan mampu mengatasi tantangan dari para pesaing terutama dalam bidang pemasaran.

Kegiatan pemasaran bagi suatu perusahaan memegang peranan yang sangat penting dalam suatu usaha mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, yang selanjutnya sangat bermanfaat untuk mencapai tingkat keuntungan yang optimal bagi perusahaan sesuai dengan apa yang direncanakan sebelumnya.

Persaingan yang sehat dan kompetitif adalah hal positif yang dapat memacu para pengusaha untuk senantiasa bertindak kreatif dan inovatif dalam usaha bisnisnya untuk tetap dapat bertahan di lingkungan bisnis yang penuh dengan persaingan. Harga penjualan merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa

Kondisi seperti itulah yang pada akhirnya menyebabkan para pelaku usaha tersebut makin gencar berusaha untuk mencari solusi maupun program