

**PENGARUH STRATEGI PENETAPAN HARGA TERHADAP VOLUME
PENJUALAN PADA CV. WORK SHOP MEBEL MALANG**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Memenuhi Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi
Jurusan Manajemen
Universitas Katolik Widya Karya Malang**



UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA MALANG

FAKULTAS EKONOMI–JURUSAN MANAJEMEN

2011

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Aloysius Josef Renjaan
NIM : 200611001
Universitas : Katolik Widya Karya Malang
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Judul : Pengaruh Strategi Penetapan Harga Terhadap Volume Penjualan
Pada CV. Work Shop Mebel, Malang.

Malang, 31 Mei 2011

DITERIMA DAN DISETUJUI

Pembimbing I

Pembimbing II

Dra. Anni Yudiastuti, MP.
NIP/NIK : 190 015

Drs. Cornelius Niwadolo, M.M.
NIP/NIK : 185 004

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Manajemen

Dra. Silvia Indrarini, M.M. Ak.
NIP/NIK : 193 027

Drs. Cornelius Niwadolo, M.M.
NIP/NIK : 185 004

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul :

**PENGARUH STRATEGI PENETAPAN HARGA TERHADAP VOLUME
PENJUALAN PADA CV. WORK SHOP MEBEL MALANG**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Nama : Aloysius Josef Renjaan

NIM : 200611001

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Karya Malang pada tanggal 31 Mei 2011 dan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Strata Satu (S1).

Disahkan oleh :

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Widya Karya Malang

Dra. Silvia Indrarini, MM, Ak
NIP/NIM : 193027

DEWAN PENGUJI

1. Dra. Anni Yudiastuti, MP
2. Drs. Junianto Tjahjo, MM
3. Drs. Cornelius Niwadolo, MM

TANDA TANGAN

.....
.....
.....

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Kami yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul “PENGARUH STRATEGI PENETAPAN HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA CV. WORK SHOP MEBEL MALANG” merupakan karya asli dari:

Nama : Aloysius Josef Renjaan
NIM : 200611001
Jurusan : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

dan bukan karya plagiat baik dari sebagian maupun seluruhnya.

Demikian pernyataan ini kami buat dengan sebenar-benarnya dan apabila terdapat kekeliruan kami bersedia untuk menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Malang, 31 Mei 2011

Aloysius J Renjaan

DITERIMA DAN DISETUJUI

Pembimbing I

Pembimbing II

Dra. Anni Yudiastuti., MP
NIP/NIK: 190015

Drs. Cornelius Niwadolo., MM
NIP/NIK : 185004

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

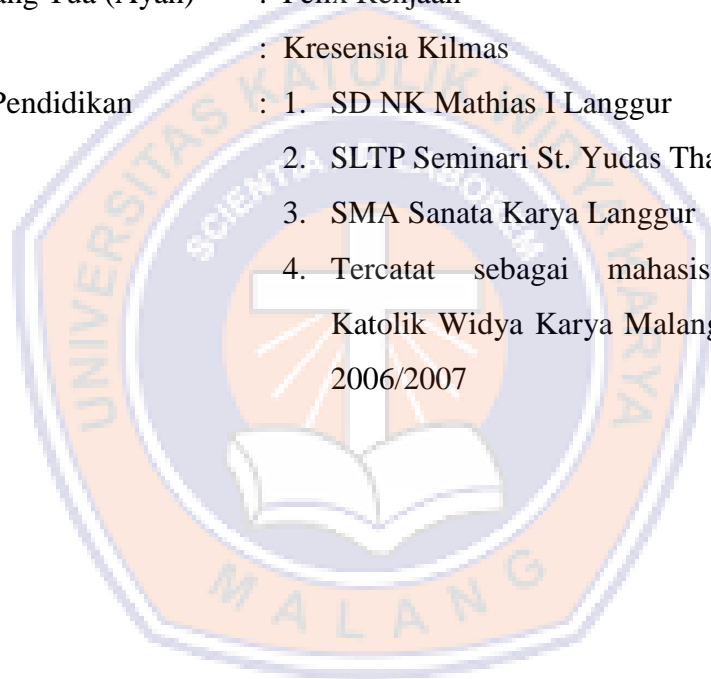
Ketua Jurusan Manajemen

Dra. Silvia Indrarini., MM.,Ak
NIP/NIK : 193027

Drs. Cornelius Niwadolo., MM
NIP/NIK : 185004

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Aloysius Josef Renaan
NIM : 200611001
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Tempat, Tanggal Lahir : Langgur, 25 Agustus 1987
Alamat : Langgur Ohoi Laai
Nama Orang Tua (Ayah) : Felix Renjaan
(Ibu) : Kresensia Kilmas
Riwayat Pendidikan : 1. SD NK Mathias I Langgur
2. SLTP Seminari St. Yudas Thadeus Langgur
3. SMA Sanata Karya Langgur
4. Tercatat sebagai mahasiswa Universitas
Katolik Widya Karya Malang angkatan tahun
2006/2007



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat-Nya kepada penulis, sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi yang berjudul “PENGARUH STRATEGI PENETAPAN HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN”.

Penyusunan skripsi ini bertujuan sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen pada Universitas Katolik Widya Karya Malang. Dalam penyusunan skripsi ini penulis banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak, baik itu batuan moral dan juga mendapat dorongan dari berbagai pihak.

Untuk itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan limpah terima kasih kepada:

1. Romo Michael Agung Christiputra., O.Carm., MA selaku Rektor yang telah memberikan dukungan sepenuhnya.
2. Dra. Silvia Indrarini., MM., Ak selaku Dekan Fakultas Ekonomi yang juga telah memberikan dukungan kepada penulis.
3. Drs. Cornelius Niwadolo., MM selaku Ketua Jurusan Manajemen dan Dosen Pembimbing II yang telah memberikan arahan tentang bagaimana penulisan skripsi yang baik.
4. Dra. Anni Yudiastuti., MP selaku Dosen Pembimbing I yang dengan sabar dan penuh pengertian memberikan bantuan, arahan dan semangat dalam menyusun skripsi ini.

5. Yayasan Bhakti Luhur Malang selaku pemilik CV. Work Shop Mebel yang telah memberikan ijin untuk melakukan penelitian pada tempat usahanya.
6. Bapak Prahono selaku pimpinan CV. Work Shop Mebel yang telah membantu dan meluangkan waktunya serta ijin untuk melakukan penelitian di perusahaan ini.
7. Bapak-Ibu Dosen yang telah memberikan banyak ilmu untuk menambah wawasan dan pengetahuan penulis.
8. Kedua Orangtua penulis yang selalu senantiasa memberikan doa dan dukungan.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah membantu penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Namun peneulis sadar bahwa skripsi ini belum sepenuhnya sempurna, mengingat pengalaman dan pengetahuan penulis yang masih kurang dan terbatas. Oleh karena itu, penulis siap menerima kritik dan saran yang bersifat membangun dari berbagai pihak guna penyempurnaan skripsi ini.

Malang, Mei 2011

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	
Halaman Persetujuan Skripsi	
Halaman Pengesahan Skripsi	
Halaman Surat Keterangan Penelitian	
Halaman Pernyataan Bebas Plagiat	
Halaman Riwayat Hidup	
Kata Pengantar	i
Daftar Isi	iii
Daftar Tabel	vi
Daftar Gambar	vii
Daftar Lampiran	viii
Abstraksi	
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Hasil Penelitian Terdahulu	5
B. Tinjauan pustaka	7
1. Pengertian Harga	7
2. Tujuan Strategi Penetapan Harga	8
3. Pentingnya Strategi Penetapan Harga	8
4. Kebijakan Penetapan Harga	9

5. Strategi Harga	18
6. Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga	19
7. Metode Penetapan Harga	20
8. Pertimbangan dalam Strategi Penetapan Harga	23
9. Kerangka Pikir	25
10. Hipotesis	26

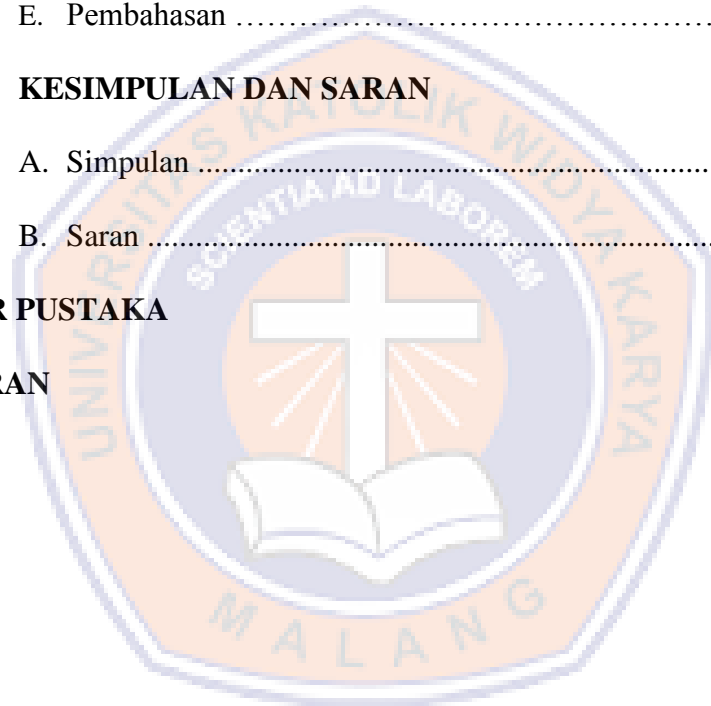
BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	27
B. Ruang Lingkup Penelitian	27
C. Lokasi Penelitian	27
D. Sumber dan Jenis Data	27
E. Definisi Operasional Variabel	28
F. Metode Pengumpulan Data	39
G. Teknik Analisis Data	30

BAB IV ANALISIS DAN INTERPRETASI DATA

A. Gambaran Umum Perusahaan	39
1. Sejarah Perusahaan	39
2. Bentuk Badan Hukum	40
3. Tujuan Perusahaan	40
4. Lokasi Perusahaan	41
5. Struktur Organisasi	44
6. Tenaga Kerja	48
7. Produksi	51
8. Pemasaran	56

B. Penyajian Data Penelitian	61
1. Data penetapan harga diskon dan pengurangan harga.....	61
2. Data penetapan harga berdasarkan biaya	62
3. Data volume penjualan	63
C. Pengujian Asumsi Klasik	64
D. Pengujian Hipotesis	71
E. Pembahasan	79
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Simpulan	90
B. Saran	91
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

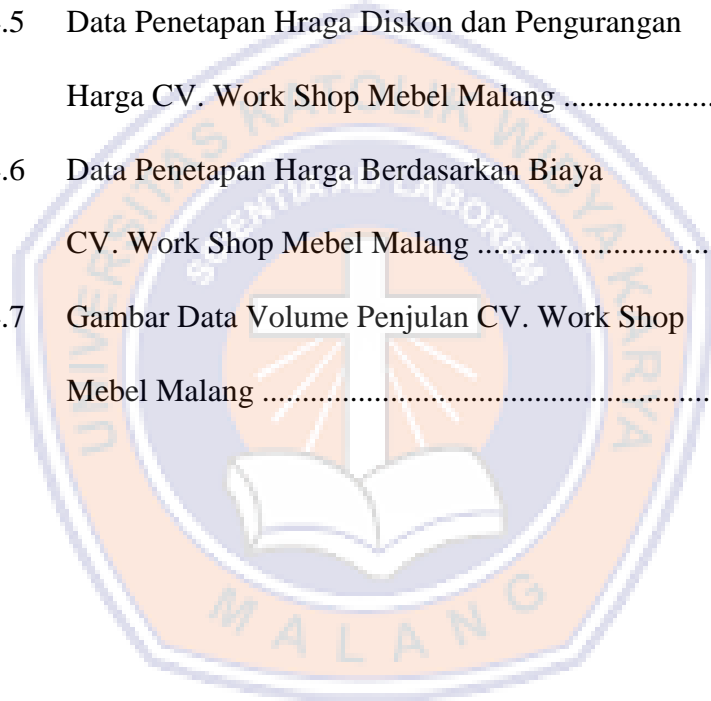


DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1	Tabel Jabatan dan Jumlah Karyawan
	CV. Work Shop Mebel Malang 49
Tabel 4.2	Tabel Tingkat Pendidikan Karyawan
	CV. Work Shop Mebel Malang 49
Tabel 4.3	Tabel Data Pnetapan Harga Diskon dan Pengurangan HargaCV. Work Shop Mebel Malang 61
Tabel 4.4	Tabel Data Penetapan Harga Berdasarkan Biaya CV. Work Shop Mebel Malang 63
Tabel 4.5	Tabel Data Volume Penjualan CV. Work Shop Mebel Malang 64
Tabel 4.6	Tabel Uji Normalis 66
Tabel 4.7	Tabel Hasil Durbin Watson 70
Tabel 4.8	Tabel Uji Non Multikolinearitas dengan VIF 71
Tabel 4.9	Tabel Uji Kolerasi Product Momen Pearson 72
Tabel 4.10	Tabel Hasil Analisis Regresi Linier Berganda 73
Tabel 4.11	Tabel Perhitungan Sumbangan Efektif (SE) 78

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV. Work Shop Mebel Malang	45
Gambar 4.2 Proses Pembuatan kursi, meja dan lemari CV. Work Shop Mebel Malang	54
Gambar 4.3 Grafik Uji Normalis	67
Gambar 4.4 Grafik Uji Non-Heteroskedasitas.....	69
Gambar 4.5 Data Penetapan Harga Diskon dan Pengurangan Harga CV. Work Shop Mebel Malang	83
Gambar 4.6 Data Penetapan Harga Berdasarkan Biaya CV. Work Shop Mebel Malang	84
Gambar 4.7 Gambar Data Volume Penjualan CV. Work Shop Mebel Malang	84



LAMPIRAN

Lampiran 1 Uji Asumsi Klasik Regresi

Lampiran 2 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda



PENGARUH STRATEGI PENETAPAN HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA CV. WORK SHOP MEBEL MALANG

ABSTRAKSI

Dewasa ini perubahan-perubahan dalam berbagai hal diantaranya yakni: teknologi, komunikasi dan informasi semakin mempertajam persaingan dalam dunia usaha. Kondisi perkembangan dan persaingan dalam dunia usaha tersebut menuntut orang-orang yang berperan aktif dalam dunia usaha untuk segera merespon perubahan-perubahan tersebut guna memenangkan persaingan atas produk-produk baik barang maupun jasa yang dihasilkan.

Penelitian ini dilakukan pada CV. Work Shop Mebel yang berlokasi di Jl. Setaman No 21 Malang, perusahaan ini merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang pembuatan perlengkapan sekolah dan ruma tangga, seperti meja, kursi dan lemari.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui signifikansi pengaruh strategi penetapan harga terhadap volume penjualan pada CV. Work Shop Mebel Malang. Jenis penelitian yang dilakukan adalah dengan korelasional untuk menguji ada tidaknya hubungan antara beberapa variabel. Ruang lingkup dalam penelitian ini adalah pada bidang pemasaran khususnya pada strategi penetapan harga yang dilakukan pada CV. Work Shop Mebel Malang. Sedangkan teknik analisis data menggunakan uji asumsi klasik (uji normalis data, uji heteroskedastisitas, uji auto korelasi, uji multikolonierites), uji korelasi dan regresi linier berganda (uji f dan Uji t)

Hasil dari penelitian ini menggambarkan bahwa dari uji f yaitu pengujian secara serentak (*simultan*) diperoleh nilai nilai signifikansi (0.000) yang jauh lebih kecil dari alpha 0.05, sehingga H_0 ditolak. Hal ini menunjukkan adanya pengaruh yang signifikan dari kebijakan harga yang terdiri dari penetapan harga diskon dan pengurangan harga (X_1), dan penetapan harga berdasarkan biaya (X_2) terhadap volume penjualan (Y) di CV. Work Shop Mebel Malang. Uji t (*parcial*) menunjukkan pengaruh secara individu (*parcial*) dari kebijakan harga yang terdiri dari penetapan harga diskon dan pengurangan harga (X_1), dan penetapan harga berdasarkan biaya (X_2) terhadap volume penjualan (Y) di CV. Work Shop Mebel Malang. Untuk variabel penetapan harga diskon dan pengurangan harga (X_1), dan penetapan harga berdasarkan biaya (X_2) menunjukkan nilai signifikansi yang berturut-turut sebesar 0.004 dan 0.005 yang lebih kecil dari alpha 0.05. Maka dapat disimpulkan bahwa kebijakan harga yang terdiri dari penetapan harga diskon dan pengurangan harga (X_1), dan penetapan harga berdasarkan biaya (X_2) memberikan pengaruh positif yang signifikan secara parsial terhadap volume penjualan di CV. Work Shop Mebel Malang.

Kata Kunci : Strategi Penetapan Hrga, Volume Penjualan.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini perubahan-perubahan dalam berbagai hal diantaranya yakni: teknologi, komunikasi dan informasi semakin mempertajam persaingan dalam dunia usaha. Kondisi perkembangan dan persaingan dalam dunia usaha tersebut menuntut orang-orang yang berperan aktif dalam dunia usaha untuk segera merespon perubahan-perubahan tersebut guna memenangkan persaingan atas produk-produk baik barang maupun jasa yang dihasilkan.

Sasaran utama dari perusahaan adalah bagaimana cara mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, untuk mencapai hal ini harus didukung dengan cara mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dari hasil penjualan produknya. Pencapaian keuntungan perusahaan dapat ditempuh dengan strategi pemanfaatan sumber-sumber yang ada secara efektif dan efisien. Selain itu, perusahaan harus bisa mengatasi segala kendala yang ada di luar perusahaan. seperti kondisi pasar, keadaan pesaing serta kebijakan pemerintah yang mungkin saja bisa memengaruhi tujuan perusahaan.

Salah satu cara untuk dapat bertahan dalam lingkungan usaha yang dinamis adalah dengan merencanakan dan mengendalikan kegiatan bauran pemasaran yang efektif melalui strategi produk, promosi, penetapan harga, dan saluran distribusi. Strategi penetapan harga adalah salah satu komponen dalam bauran pemasaran yang mempunyai peranan sangat penting bagi perusahaan untuk

memperoleh keuntungan atau laba yang sebesar-besarnya dari produk yang di jual di pasaran, karena harga adalah variabel penentu pendapatan.

Strategi penetapan harga jual harus diadakan secara efektif, mengingat harga yang ditetapkan perusahaan dihadapkan pula pada harga pesaing untuk produk yang sama di pasaran. Jika harga jual produk terlalu tinggi maka kemungkinan hasil produk perusahaan kurang diminati dan volume penjualan akan menurun, sebaliknya jika harga jual produk terlalu rendah maka hal ini dapat menyebabkan pihak manajemen tidak mampu menutup biaya-biaya yang telah digunakan dalam proses produksi dan laba perusahaan yang telah di harapkan tidak tercapai. Oleh karena itu, pihak manajemen harus bisa menetapkan harga jual produk yang selain bisa menutupi semua biaya produksi juga bisa memberikan keuntungan atau laba kepada perusahaan.

Penetapan harga berpengaruh dalam membawa perusahaan dalam posisi persaingan yang kuat dalam merebut pasar. Menurut Swastha (2008:242), pentingnya strategi penetapan harga bagi perusahaan adalah: “Pada harga berapakah tepatnya barang atau jasa itu dijual. Pertanyaan ini akan terus diulang “beberapa kali”. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen dan organisasi akan membeli sesuatu dalam jumlah banyak ,jika harganya tepat dan layak. Di dalam penetapan harga, perusahaan menerapkan berbagai macam kebijakan harga, diantaranya berupa penetapan harga diskon dan pengurangan harga serta penetapan harga berdasarkan biaya.

CV. WORK SHOP MEBEL MALANG adalah perusahaan yang bergerak pada bidang usaha pembuatan perlengkapan sekolah dan rumah tangga seperti meja, kursi, lemari,dll. Perusahaan saat ini dihadapkan pada situasi persaingan

yang cukup tajam karena banyaknya produk sejenis yang dijual di pasaran. Saat ini perusahaan menerapkan strategi harga dalam bentuk penetapan harga diskon dan pengurangan harga serta penetapan harga berdasarkan biaya.

Dengan strategi penetapan harga seperti saat ini, penjualan perusahaan mampu bertahan dalam persaingan. Hal ini tampak dari meningkatnya volume penjualan.

Dari uraian latar belakang di atas maka judul yang di ambil adalah **PENGARUH STRATEGI PENETAPAN HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA CV.WORK SHOP MEBEL MALANG.**

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana signifikansi pengaruh strategi penetapan harga yang terdiri dari penetapan harga diskon dan pengurangan harga (X_1) dan penetapan harga berdasarkan biaya (X_2) terhadap volume penjualan pada CV. WORK SHOP MEBEL.
2. Manakah diantara variabel strategi penetapan harga yang berpengaruh paling dominan, terhadap volume penjualan pada CV. WORK SHOP MEBEL.

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui signifikansi pengaruh strategi penetapan harga yang terdiri dari penetapan harga diskon dan pengurangan harga (X_1) dan

penetapan harga berdasarkan biaya (X_2) terhadap volume penjualan di CV. WORK SHOP MEBEL.

2. Untuk mengetahui variabel strategi penetapan harga yang berpengaruh lebih dominan terhadap volume penjualan pada CV. WORK SHOP MEBEL.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan untuk mengatasi masalah yang terjadi di dalam perusahaan, khususnya yang terkait dengan kebijakan harga.

2. Bagi Peneliti

Untuk menambah pengetahuan dan membandingkan teori-teori yang diperoleh pada saat kuliah dengan kenyataan yang ada.

3. Bagi Pembaca

Semoga bisa membantu pembaca dalam melakukan bisnis di suatu ketika atau pada masa yang akan datang.

4. Bagi Universitas

Sebagai tambahan kepustakaan yang dapat disediakan sebagai bahan pertimbangan oleh penulis berikutnya.