

## ABSTRAK

PT. SUBUR SAKTI adalah salah satu produsen sepatu yang beroperasi di daerah Bandung. Perusahaan ini membuat berbagai jenis produk sepatu yang ditujukan untuk konsumen dengan pasar berupa pasar bisnis (*business market*). Dalam pasar bisnis, setiap perusahaan berusaha untuk memenangkan persaingan dalam segala bidang. Salah satunya ialah memenangkan persaingan harga.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi pelaksanaan penetapan harga yang dilakukan perusahaan, dan mengetahui bagaimana tingkat penjualan perusahaan, serta mengetahui bagaimana pengaruh penetapan harga terhadap tingkat penjualan pada PT. SUBUR SAKTI.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif, yang bertujuan untuk menggambarkan sifat sesuatu yang tengah berlangsung pada saat penelitian dan untuk memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu dan metode verifikatif, yaitu penelitian dengan pengujian hipotesis. Metode analisis yang digunakan, yaitu korelasi pearson, digunakan untuk menguji dan mencari korelasi antara dua variabel yaitu harga (variabel X) dan volume penjualan (variabel Y) serta mengetahui kuat lemahnya pengaruh antara variabel X dan Y. Perhitungan dilakukan melalui program SPSS.

Dari penelitian yang telah dilakukan, diperoleh kesimpulan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan sangat kuat sekali, dan koefisien determinasinya yang mempunyai rata-rata lebih dari 70% ada pengaruh terhadap volume penjualan, sedangkan sisanya sebesar  $\pm 30\%$  dipengaruhi oleh faktor lain. Sedangkan dari uji hipotesis diperoleh nilai signifikansi yang lebih kecil dari  $\alpha$  0.05, sehingga  $H_0$  ditolak, yang artinya adanya pengaruh antara kebijakan harga dengan volume penjualan.

## DAFTAR ISI

Halaman

|                      |      |
|----------------------|------|
| ABSTRAK .....        | i    |
| KATA PENGANTAR ..... | ii   |
| DAFTAR ISI .....     | iv   |
| DAFTAR TABEL .....   | vii  |
| DAFTAR GAMBAR .....  | viii |

### BAB I PENDAHULUAN

|  |   |
|--|---|
| 1.1 Latar Belakang Penelitian .....    | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah .....              | 3 |
| 1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian ..... | 4 |
| 1.4 Kerangka Pemikiran .....           | 4 |

### BAB II KAJIAN PUSTAKA

|  |    |
|--|----|
| 2.1 Pengertian Pemasaran .....             | 8  |
| 2.2 Pengertian Strategi Pemasaran .....    | 9  |
| 2.2.1 Menentukan Segmen Pasar .....        | 10 |
| 2.3 Pengertian Bauran Pemasaran .....      | 11 |
| 2.3.1 Product .....                        | 12 |
| 2.3.2 Promotion .....                      | 12 |
| 2.3.3 Place .....                          | 12 |
| 2.3.4 Price .....                          | 13 |
| 2.3.4.1 Penetapan Harga .....              | 14 |
| 2.3.4.2 Tujuan Penetapan Harga .....       | 15 |
| 2.3.4.3 Menentukan Permintaan .....        | 20 |
| 2.3.4.3.1 Metode Perkiraan Penawaran ..... | 21 |
| 2.3.4.4 Memperkirakan Biaya .....          | 22 |
| 2.3.4.4.1 Jenis-jenis Biaya .....          | 22 |

|         |   |    |
|---------|---|----|
| 2.3.4.5 | Menganalisis Biaya, Harga,<br>Dan Penawaran Pesaing ..... | 22 |
| 2.3.4.6 | Memilih Metode Penetapan Harga .....                      | 23 |
| 2.3.4.7 | Memilih Harga Akhir .....                                 | 26 |
| 2.4     | Mengadaptasi Harga .....                                  | 26 |
| 2.4.1   | Penetapan Harga Geografis .....                           | 27 |
| 2.4.2   | Diskon dan Potongan Harga .....                           | 27 |
| 2.4.3   | Penetapan Harga Promosi .....                             | 28 |
| 2.4.4   | Penetapan Harga Diskriminasi .....                        | 29 |
| 2.5     | Menanggapi Perubahan Harga Pesaing .....                  | 31 |
| 2.6     | Pengertian Volume Penjualan .....                         | 32 |
| 2.7     | Pengaruh Kebijakan Harga terhadap Volume Penjualan .....  | 33 |

### BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN

|       |   |    |
|-------|---|----|
| 3.1   | Objek Penelitian .....                                | 36 |
| 3.1.2 | Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas ..... | 37 |
| 3.1.3 | Produk Perusahaan .....                               | 40 |
| 3.1.4 | Segmentasi Produk Perusahaan .....                    | 41 |
| 3.2   | Metodologi Penelitian .....                           | 41 |
| 3.2.1 | Jenis dan Sumber Data .....                           | 42 |
| 3.2.2 | Definisi Operasional Variabel Perusahaan .....        | 43 |
| 3.2.3 | Metodologi Pengumpulan Data .....                     | 44 |
| 3.2.4 | Teknik Pengolahan Data .....                          | 44 |
| 3.3   | Lokasi Penelitian .....                               | 47 |

### BAB IV PEMBAHASAN

|     |  |    |
|-----|--|----|
| 4.1 | Tujuan Penetapan Harga yang Dilakukan Perusahaan .....   | 48 |
| 4.2 | Metode Penetapan Harga yang Dilakukan Perusahaan .....   | 49 |
| 4.3 | Pengaruh Metode Penetapan Harga Terhadap Volume Penjualan<br>Sepatu pada PT. SUBUR SAKTI ..... | 50 |

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

|     |                  |    |
|-----|------------------|----|
| 5.1 | Kesimpulan ..... | 69 |
| 5.2 | Saran .....      | 69 |

|                      |    |
|----------------------|----|
| DAFTAR PUSTAKA ..... | 71 |
|----------------------|----|

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

## DAFTAR TABEL

|           |   |    |
|-----------|---|----|
| Tabel 2.1 | Diskon dan Potongan Harga .....   | 28 |
| Tabel 3.1 | Segmentasi Produk Perusahaan .....  | 41 |
| Tabel 3.2 | Operasional Variabel .....  | 43 |
| Tabel 4.1 | Data Harga dan Volume Penjualan Sepatu 508<br>PT. SUBUR SAKTI .....   | 51 |
| Tabel 4.2 | Data Harga dan Volume Penjualan Sepatu 8111<br>PT. SUBUR SAKTI .....  | 53 |
| Tabel 4.3 | Data Harga dan Volume Penjualan Sepatu 8116<br>PT. SUBUR SAKTI .....  | 55 |
| Tabel 4.4 | Data Harga dan Volume Penjualan Sepatu 8136<br>PT. SUBUR SAKTI .....  | 57 |
| Tabel 4.5 | Data Harga dan Volume Penjualan Sepatu 8403<br>PT. SUBUR SAKTI .....  | 59 |
| Tabel 4.6 | Data Harga dan Volume Penjualan Sepatu Harley<br>PT. SUBUR SAKTI .....  | 61 |
| Tabel 4.7 | Data Harga dan Volume Penjualan Sepatu Norton<br>PT. SUBUR SAKTI .....  | 63 |
| Tabel 4.8 | Data Harga dan Volume Penjualan Sepatu Dog<br>PT. SUBUR SAKTI .....   | 65 |
| Tabel 4.9 | Kesimpulan Korelasi Pearson, Koefisien Determinasi,<br>Ho dari Beberapa Produk Sepatu<br>Pada PT. SUBUR SAKTI ..... | 67 |

## DAFTAR GAMBAR

|            |   |    |
|------------|---|----|
| Gambar 1.1 | Skema Kerangka Karangan .....                               | 7  |
| Gambar 2.1 | Sembilan Strategi Harga Mutu .....                          | 14 |
| Gambar 2.2 | Menentukan Kebijakan Penetapan Harga .....                  | 15 |
| Gambar 2.3 | Model Tiga C untuk Penetapan Harga .....                    | 23 |
| Gambar 2.4 | Reaksi Harga untuk Menghadapi Penurunan Harga Pesaing ..... | 32 |
| Gambar 3.1 | Struktur Organisasi PT. SUBUR SAKTI .....                   | 38 |