

**KEBIJAKSANAAN PENETAPAN HARGA JUAL YANG OPTIMAL
PADA PT. KOESUMA NANDA PUTRA KLATEN**



SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memperoleh Tugas dan Syarat-syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta**

Disusun Oleh:

RURI EVITA SARI

NIM B 100 020 476

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA

2007

HALAMAN PERSETUJUAN

Yang bertanda tangan dibawah ini telah membaca skripsi dengan judul:

“KEBIJAKSANAAN PENETAPAN HARGA JUAL YANG OPTIMAL PADA
PT. KUSUMA NANDA PUTRA KLATEN”.

Yang disusun oleh:

NAMA : RURI EVITA SARI

NIM : B 100 020 476

Penandatanganan berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, Januari 2007

Pembimbing Utama

(Edy Priyono, SE,. MM.)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Muhammadiyah Surakarta

(Drs. H. Syamsudin, MM.)

MOTO

Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan yang lain) dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap.

(Q. S. Alam Nasyrah; 6-8)

Bersahabat dekat dengan seseorang itu memerlukan banyak pengertian, waktu dan rasa saling percaya. Dengan semakin dekatnya masa hidupku yang tak pasti teman, temanku adalah harta yang paling berharga.

(Erynn Muller)

Dua cinta berenang dilangit khayal, ketika orang lain terbenam. Jika dicintai atau cintamu tak terbalas. Senangkanlah juga hatimu, karena sesungguhnya orang yang mengusirmu akan jatuh kasihan dan ingin kembali kepada orang yang diusirnya setelah ia jauh dari mata. Bersedialah menerima dan menyuburkan cinta, walau bagaimanapun tanggunganmu. Karena cinta itu memberi dan menerima, cinta itu gelisah tetapi membawa tenang.

(Al-Anisah Mai)

Jangan pernah kamu menyesali apa yang telah terjadi di masa lalu, jadikanlah masa lalumu sebagai pelajaran yang berharga.

(Penulis)

PERSEMBAHAN

Karya SKRIPSI ini dengan tulus ikhlas
kupersembahkan kepada:

- ☞ Bapakku dan Ibuku Tercinta
- ☞ Adik-adikku
- ☞ Sahabat-sahabatku kelas H Manajemen
2002
- ☞ Almamaterku

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan rasa syukur Alhamdulillah segala kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul: **“Kebijaksanaan Penetapan Harga Jual Yang Optimal Pada PT. Kusuma Nanda Putra Klaten”**.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat persyaratan guna memperoleh gelar sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang tulus dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Prof. Dr. H. Bambang Setiaji, MS, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Drs. Syamsudin selaku dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberi ijin untuk melaksanakan penelitian ini.
3. Bapak Edi Priyono MM, selaku dosen pembimbing yang telah dengan arif dan bijaksana telah memberikan bimbingan dan pengarahan yang sangat berarti terhadap kelancaran penyusunan skripsi ini.
4. Kepada Perusahaan PT. Koesuma Nanda Putra Klaten yang telah membantu selama penelitian sehingga terselesaikannya skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu tercinta yang telah memberikan doa dan dukungan, karena merekalah aku berjuang sampai saat ini.

6. adik-adikku Rinda dan Nanik, Ridho, dan keponakanku Raffi. Makasih atas doa dan semangatnya.
7. Ahmad Teguh Purnawanto, ga' usah pernah ada kata maaf, karena semua yang pernah terjadi antara kita adalah jalan yang harus kita lalui dan tempuh. Walau banyak aral yang melintang, semoga Allah mempertemukan kita di akhir perjuangan kita.
8. Krishna Ayuningtyas, soulmate_ku, twins sister_ku “yang bodoh” he2.. terima kasih atas semua dukunganmu selama ini, tanpa kamu sist, ga ada Ruri yang sekarang ini. U'r still my best...☺
9. Maya dan Dian, anggota Gank Mood_ku..Tetep Semangat_ kata Letto!!okeey...
10. Keluarga “PiKaChU”_ku, Ucup(Mbahku yg paling keren, akur2 ya ma Unyil!!!), Pak Kenting(Bapakku yg Handal, jadi tua itu pasti, jadi dewasa itu pilihan..), genjik (anakku yg gembul, ayo semangat cari pengganti papua Nuginuk), Paul(tenang Fab, Km te2p Fabregas kok..), Cuenk(yoh...kecro'ono ak terus, mumpung aku msh di Solo), Dedy(thanks ya bro pulsa2nya, karena kamu urusan komunikasi lancar,he2...), Vickar(Ole Jang Branjang, thanks ya Bro atas nasehat2nya, km dah mau dngerin aku saat aku butuh teman curhat), Totok(Bpkku si kepala apel), Andi(Koplo, ayo bro tentuin pilihan), Cokri(Air minum cokro, susye ya bro mo ktm km aj, opo kw ki artis.he2..), Andri(bos geng, thanks a lot ya bro'!), gatil, Tholo, Bruny, tuyul, Kiki “ngerp”, Simen “pak Bon”, msh byk lg, pokoke maaf klo ga bisa disebutin satu2. Eh satu lg, Buat Genter(ehm...makasih ya buat “rasa” yg pernah ada buat _ku, semuanya ga' akan pernah aku lupakan dan aku ga' pernah menyesal mengenal_mu...sekali2 senyum nguopo sich!he2..). Thanks ya Bro,

kalian dah nemeni dan menghiasi hari2ku selama tahun terakhirku di UMS. I hope our friendship will last 4ever, luv u all...

11. Anak2 kost Bu Bambang, Serasi I, dan kostku yg sekarang, thanks 4 u all...
12. Bumi Sakinah, Mas Qomar, makasih karena dah membantu atas terselesaikannya skripsi ini

Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Semoga Allah senantiasa membalas ibadah kita. Akhir kata penulis berharap karya ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Surakarta, Januari 2007

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
ABSTRAKSI	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Batasan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian	4
E. Hipotesis Penelitian	5
F. Manfaat Penelitian	5
G. Sistematika penyusunan Skripsi	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
A. Pengertian Pemasaran	8
B. Pengertian Marketing Mix	9
C. Harga	9
1. Pengertian Harga	10
2. Tujuan Penetapan Harga	12
3. Prosedur Penetapan Harga	15
4. Metode Penetapan Harga	18
5. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga	21
D. Pengertian Volume Penjualan	23

E. Biaya	24
F. Pengertian Laba	25
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	25
A. Kerangka Pemikiran	26
B. Hipotesis	26
C. Penelitian Terdahulu	27
D. Data Dan Sumber Data	31
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	31
B. Sejarah Berdirinya Perusahaan	32
C. Struktur Organisasi.....	38
D. Personalia	40
E. Produksi	46
F. Kegiatan Pemasaran	47
G. Analisa Data Dan Pembahasan	67
BAB V PENUTUP	68
A. Kesimpulan	68
B. Keterbatasan Penulisan	69
C. Saran	69
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Analisa Tren Penjualan Barang Jenis Katun	48
Tabel 4.2	Analisa Trend Harga Produk Jenis Katun	49
Tabel 4.3	Estimasi biaya tetap produk kain katun	52
Tabel 4.4	Peramalan biaya variabel produk kain katun	53
Tabel 4.5	Rekapitulasi perhitungan Harga, Kuantitas dan Laba Maksimal Produk kain Katun	57
Tabel 4.6	Analisa Trend penjualan barang jenis Grey	58
Tabel 4.7	Analisa Tren Harga Produk Jenis Grey	59
Tabel 4.9	Peramalan biaya variabel produk	61
Tabel 4.10	Rekapitulasi perhitungan harga, kuantitas, dan laba maksimal Produk Kain Grey	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	kerangka Pemikiran	25
Gambar 4.1	Struktur organisasi PT. Koesuma Nanda Putra Klaten	33
Gambar 4.2	Proses produksi PT. Koesuma Nanda Putra	45

ABSTRAKSI

Kebijaksanaan Penetapan Harga Jual Yang Optimal Pada PT. Koesuma Nanda Putra Klaten

Ruri Evita Sari

NIM: B 100 020 476

Penelitian ini bertujuan: (1) Untuk mengetahui apakah perusahaan tekstil Kusuma Nanda dalam menetapkan harga jual sudah optimal.(2) Untuk menentukan berapa besarnya harga jual optimal pada perusahaan tekstil Kusuma Nanda Putra Klaten.

Data yang diperlukan dalam penelitian ini berupa volume penjualan, harga jual, biaya tetap dan biaya variabel yang telah dikeluarkan perusahaan dari tahun 2001-2005, Metode analisis data pada penelitian ini Persamaan Garis *Trend Linier* untuk mengetahui dan meramalkan perkembangan volume penjualan dimasa yang akan datang, Persamaan Fungsi Permintaan, Menghitung Keseluruhan Penjualan (TR), Menghitung Biaya Total (TC), Menghitung Laba, Menghitung Tingkat Harga Jual yang Optimal.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa fungsi laba yang didapat untuk kain katun adalah: $\pi = 8542.9 Q - 0,0121 Q^2 - 765.911.050$. dari fungsi tersebut agar didapatkan laba yang maksimal bahwa tingkat harga Rp. 6.800,- dan penjualan sebesar 353.012 meter merupakan titik tertinggi yang menghasilkan keuntungan terbesar yaitu Rp. 741.963.752,-.

Bahwa tingkat harga Rp. 4.997,- dan penjualan sebesar 331.627 meter merupakan titik tertinggi yang menghasilkan keuntungan terbesar yaitu Rp. 329.148.595,-

Dari hasil penelitian ini membuktikan bahwa penetapan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan belum optimal, karena kombinasi harga dan kuantitas penjualan yang ditetapkan perusahaan belum memberikan laba maksimal.

Kata kunci: Harga Jual, Laba