Em.
658.81
Han
e
'98

Perpustakaan Unika

EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL (STUDI KASUS PADA PT. KUBOTA INDONESIA)

S K R I P S I

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang

000001

PERPUSTAKAAN
No. INV. 0229/E/c1.
Th. Angg. Cat COM98
BADAN WAWAN. TGL. 4-5-1998.

Oleh :

Nama : NITA HANDAYANI
NIM : 92.30.1365
NIRM : 92.6.111.02016.50166
Jurusan : Manajemen

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
1998

Perpustakaan Unika

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

N A M A : NITA HANDAYANI

N I M : 92.30.1365

NIRM : 92.6.111.02016.50166

FAKULTAS : EKONOMI

JURUSAN : MANAJEMEN

J U D U L : EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL (STUDI KASUS PADA PT.KUBOTA INDONESIA)

Disetujui di Semarang
Pada tanggal :

Pembimbing I	Pembimbing II
(Dra. Lucia HP., Msi)	(Komala Inggarwati, SE, MM)

Perpustakaan Unika

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

N A M A : NITA HANDAYANI

N I M : 92.30.1365

NIRM : 92.6.111.02016.50166

FAKULTAS : EKONOMI

JURUSAN : MANAJEMEN

J U D U L : EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL
(STUDI KASUS PADA PT.KUBOTA INDONESIA)

Disetujui di Semarang
Pada tanggal :

Penguji I	Penguji II	Penguji III
Drs. Heru Sutantio,	(Dra. D.Untari, MSIE)	(Drs. Theo Sudimin, MS

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi

(Komala Inggarwati, SE, MM)

Perpustakaan Unika

ABSTRAK

Dalam era kompetisi yang semakin tajam, perusahaan-perusahaan mengubah strategi pemasarannya dengan meletakkan kepuasan konsumen sebagai prioritas utama dalam mengarahkan kegiatan bisnis mereka. Perusahan-perusahaan harus mampu menghasilkan produk atau jasa yang bermutu dengan harga yang rendah untuk dapat tetap bertahan di pasar. Pada umumnya, biaya tidak menentukan harga jual produk atau jasa. Harga jual suatu produk terbentuk di pasar sebagai interaksi antara jumlah permintaan dan penawaran di pasar. Namun manajemen puncak memerlukan informasi biaya penuh untuk memperhitungkan konsekuensi laba dari setiap alternatif harga jual yang terbentuk di pasar.

Perumusan masalah dalam skripsi ini adalah bagaimana penentuan harga jual mesin pada PT. Kubota Indonesia. Tujuannya yang pertama adalah untuk mengevaluasi penentuan harga jual pada PT. Kubota Indonesia . Kedua, untuk mengetahui keunggulan dan kelemahan pendekatan harga jual . Yang ketiga, untuk mendapatkan pengetahuan tentang arti pentingnya peranan harga dalam menghadapi persaingan serta untuk mempelajari strategi penentuan harga jual bila dikaitkan dengan teori-teori tentang harga yang didapat di bangku kuliah. Adapun kegunaannya yang pertama diharapkan dari hasil penelitian ini mempunyai manfaat dan berguna sebagai bahan masukan bagi perusahaan berkaitan dengan kebijaksanaan dan strategi penentuan harga jual, sehingga perusahaan dapat menjadikannya sebagai pedoman umum bagi pelaksanaan strategi penentuan harga jual. Kedua, untuk mengetahui sampai sejauh mana teori-teori tentang harga dapat diterapkan pada suatu keadaan yang senyatanya di suatu perusahaan.
Manfaat penulisan skripsi ini adalah sebagai titik awal untuk mengurangi ketidakpastian yang dihadapi oleh pengambil keputusan, dasar yang memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian, memungkinkan manajer penentu harga jual melongok struktur biaya perusahaan pesaing, dasar untuk pengambilan keputusan perusahaan memasuki pasar.

PT. Kubota Indonesia menggunakan sistem harga pokok yang ditentukan di muka dengan menggunakan metode harga pokok produk ditambah dengan laba yang ditargetkan dalam penentuan harga jual produk mesin dieselnya. Dalam penentuan harga jual mesin diesel, PT. Kubota Indonesia menggunakan data biaya standar. Adapun komponen biaya yang membentuk harga jual mesin diesel adalah sebagai berikut : berikut : Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL), Biaya Overhead Pabrik (BOP), Biaya administrasi dan Umum, Biaya Pemasaran. Rincian biaya adalah sebagai berikut : Biaya bahan baku untuk model KND 190 DI Rp.

Perpustakaan Unika

1.346.073.697,62. Mode KND 220 DI Rp. 1.165.907.597,62. Model KND 250 DI Rp. 2.054.498.697,62. Biaya tenaga kerja langsung Rp. 1.699.194.674. Biaya administrasi dan umum Rp. 222.337,068. Biaya pemasaran Rp. 119.691,074. Elemen biaya produksi untuk penentuan harga jual mesin meliputi Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung, Biaya Overhead Pabrik. Sedangkan elemen biaya non produksi meliputi Biaya Adminis
trasi dan umum serta biaya pemasaran.

Pada analisis data dibahas tentang tujuan penentuan harga jual pada PT. Kubota Indonesia. Yang pertama adalah agar bisa bersaing dengan produk sejenis. Kedua, agar produk bisa terjangkau oleh konsumen. Dan ketiga, tujuan target laba yaitu perusahaan menetapkan tingkat laba tertentu sebagai tujuan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat harga adalah keadaan perekonomian, penawaran dan permintaan, elastisitas permintaan, persaingan.

Dalam penentuan harga jual, perusahaan telah memperhitungkan faktor lain selain biaya yaitu tujuan perusahaan (khususnya laba dan ROI yang diharapkan), pendapatan yang diharapkan, jenis produk yang dijual, jenis industri, citra atau kesan masyarakat, pengaruh pemerintah, tindakan dan reaksi pesaing, tipe pasar yang dihadapi, trend ekonomi, gaya manajemen, tujuan non laba serta tanggung jawab sosial perusahaan.

Keunggulan metode penentuan harga jual yang ditetapkan perusahaan adalah caranya sangat mudah, sehingga tidak perlu memisah-misahkan biaya berdasarkan kategorinya, sehingga mempercepat kerja. Kelemahannya dalah perusahaan tidak memisahkan biaya administrasi dan umum dengan biaya pemasaran sehingga menyulitkan dalam pengendalian biaya. Prediksi *mark-up* sebesar 5% yang sudah ditetapkan oleh PT. Kubota Indonesia kadang-kadang kurang sesuai dengan situasi ekonomi, misalnya gejolak moneter yang tidak terkendalikan. Kenaikan biaya produksi secara keseluruhan tidak diimbangi dengan kenaikan gaji karyawan.

Kesimpulan dari penulisan skripsi ini adalah harga jual yang ditetapkan perusahaan mempunyai kemampuan yang besar untuk menutup biaya operasional yang dikeluarkan guna memproduksi mesin diesel. Kemudian harga jual yang ditetapkan perusahaan memberikan laba seperti yang dharapkan perusahaan yaitu sebesar 10%. Dan penetuan harga jual mesin diesel yang dilakukan oleh PT. Kubota Indonesia adalah dengan menggunakan metode anggaran di mana biaya produksi, biaya Overhead pabrik dan biaya penjualan ditetapkan sebesar 5% dari biaya material dan bea masuk. Harga jual yang ditetapkan sudah termasuk pajak penjualan.

Perpustakaan Unika

KATA PENGANTAR

Pertama-tama penulis menghaturkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkah limpah karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini diajukan untuk melengkapi syarat-syarat guna memperoleh gelar sarjana ekonomi jurusan Manajemen Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Ibu Dra.Lucia HP., Msi, selaku Dosen Pembimbing I, yang telah berkenan memberikan petunjuk, bimbingan dan pengarahan yang sangat berguna dalam penyusunan skripsi ini.
2. Ibu Komala Inggarwati SE.MM., selaku Dosen Pembimbing II, yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan pengarahan yang sangat membantu dan berguna bagi penyusunan skrpsi ini.
3. Bapak Widi, selaku pembimbing skripsi di PT. Kubota Indonesia yang telah membantu penulis untuk mengadakan penelitian di PT. Kubota Indonesia dan telah banyak memberikan bimbingan dan dukungan.

Perpustakaan Unika

4. Kedua orangtuaku dan saudaraku, terima kasih atas segala doa, dukungan dan semangat yang telah diberi kan.
5. Terima kasih juga untuk seseorang yang terkasih, atas dukungan, kritik dan waktunya.
6. Untuk semua teman-teman dan semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang telah memberikan dukungan dan bantuan untuk terselesainya skripsi ini.

Mengingat keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis, maka penulis menyadari bahwa karya ini masih jauh dari sempurna. Karena itu penulis sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun. Akhir kata, penulis mengharapkan karya ini dapat berguna bagi semua pihak yang membutuhkannya.

Semarang, Januari 1998

Penulis

Perpustakaan Unika

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI ii

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI iii

ABSTRAK iv

KATA PENGANTAR vi

DAFTAR ISI viii

BAB I : PENDAHULUAN 1

1. Latar Belakang Penelitian 1

2. Perumusan Masalah 5

3. Tujuan dan Kegunaan 6

4. Manfaat 6

5. Sistematika Penulisan 7

BAB II : LANDASAN TEORI 9

1. Pengertian Penentuan Harga 9

2. Tujuan Penentuan Harga Jual 11

2.1. Tujuan Berorientasi Laba 11

2.2. Tujuan Berorientasi Penjualan ... 12

2.3. Tujuan Penetapan Harga Status Quo 12

3. Kebijakan Penentuan Harga 13

3.1. Kebijakan Keluwesan Harga 13

3.2. Kebijakan Tingkat Harga Selama Daur Hidup Produk 14

Perpustakaan Unika

4. Aspek Hukum Dalam Kebijakan Penetapan Harga 15
5. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tingkat Harga 17
6. Strategi Penetapan Harga 20
7. Strategi Penetapan Harga Dalam Hubungannya Dengan Pasar 27
8. Tanggapan Konsumen Terhadap Penyesuaian Harga 28
BAB III : METODOLOGI PENELITIAN 30
1. Pemilihan Lokasi 30
2. Jenis Data 30
3. Metode Pengumpulan Data 30
4. Metode Analisis Data 31
BAB IV : GAMBARAN UMUM DAN ANALISIS DATA 33
1. Gambaran Umum Perusahaan 33
1.1. Sejarah Perusahaan 33
1.2. Sarana dan Prasarana 34
2. Lokasi Perusahaan 37
3. Ijin Pendirian 38
4. Uraian Tugas 39
4.1. Departemen Umum 39
4.2. Departemen Keuangan 43
4.3. Departemen Pembelian 45
4.4. Departemen Control 46

Perpustakaan Unika

4.5. Departemen Pemasaran 47

4.6. Departemen Produksi 48

5. Penelitian Pangsa Pasar 51

6. Proses Perencanaan dan Produksi 51

7. Analisis Data 52

7.1. Tujuan Penentuan Harga Jual 52

7.2. Metode Penetapan Harga Pada PT. Kubota Indonesia 53

7.3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Harga 57

7.4. Analisis Terhadap Kebijakan Penetapan Harga 59

7.5. Strategi Cost Plus Pricing sebagai Alternatif Penentuan Harga Jual.. 61

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN 71

1. Kesimpulan 71

2. Saran 72

DAFTAR PUSTAKA 73

LAMPIRAN: 1. Alokasi Biaya dengan Metode Full Costing

2. Alokasi Biaya dengan Metode Variabel Costing

3. Alokasi Biaya dengan Metode Variabel Costing

4. Struktur Organisasi

5. Surat Keterangan Penelitian