

**PENETAPAN HARGA JUAL MEBEL
DALAM MENINGKATKAN HASIL VOLUME PENJUALAN
DI PERUSAHAAN JATI MURTI JEPARA**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Tugas Akademi
Dan Melengkapi Sebagian Dari Syarat-Syarat Guna Mencapai
Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen

Oleh :

VIDI ARDITO
NIM : 00410036



PERPUSTAKAAN UNIV. DARMA PERSADA

No. Induk	:	37/Slkr - FEM 105-06
No. Klas	:	658.8 ARD-P
Subjek	:	MANAJEMEN PEMASARAN
Asal	:	
Dan lain-lain	:	19-9-06

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
2005**

**TIDAK BOLEH
DICOPY**

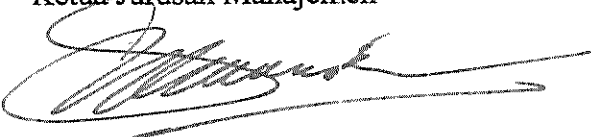
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Vidi Ardito
NIM : 00410036
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Program Studi : Strata Satu (S-1)
Judul Skripsi : PENETAPAN HARGA JUAL MEBEL DALAM
MENINGKATKAN HASIL VOLUME PENJUALAN DI
PERUSAHAAN JATI MURTI JEPARA

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan diujikan dihadapan Panitia Penguji
Skripsi.

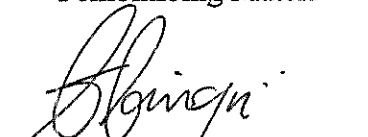
Jakarta, 2 Agustus 2005

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen



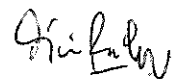
(Sukardi H. S, S.E)

Menyetujui,
Pembimbing Materi



(Drs. Fauzi Baisyir, MM)

Pembimbing Teknis



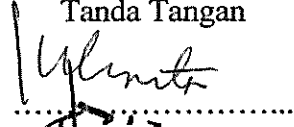
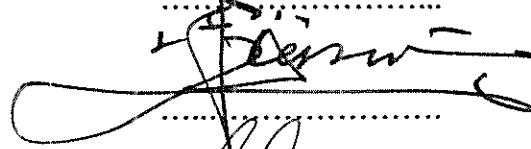
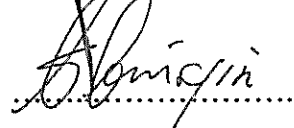
(Dini Rahayu, S.E)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Vidi Ardito
NIM : 00410036
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Program Studi : Strata Satu (S-1)
Judul Skripsi : PENETAPAN HARGA JUAL MEBEL DALAM
MENINGKATKAN HASIL VOLUME PENJUALAN DI
PERUSAHAAN JATI MURTI JEPARA

Telah diperiksa, dikaji dan diujikan dihadapan Panitia Penguji Skripsi Sarjana
Fakultas Ekonomi pada tanggal 8 Agustus 2005, dengan hasil

PANITIA PENGUJI SKRIPSI

Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1. DR.Suharto Rahman	Ketua	
2. Drs. Soeroso, M.M	Anggota	
3. Drs. Fauzy Baisyir, M.M	Anggota	

LEMBAR PERNYATAAN

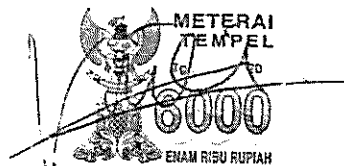
Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Vidi Ardito
No. Pokok : 00410036
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen Pemasaran

dengan ini menyatakan bahwa karya tulis dengan judul “Penetapan Harga Jual Mebel Dalam Meningkatkan Hasil Volume Penjualan Di Perusahaan Jati Murti Jepara” dibawah bimbingan Drs. Fauzi Baisyir, MM, benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan maupun mengcopy sebagian dari karya orang lain. Apabila dikemudian hari ditemukan tidak sesuai dengan pernyataan ini, saya bersedia mempertanggungjawabkannya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Yang menyatakan,



(Vidi Ardito)

ABSTRAKSI

- (A) **VIDI ARDITO (00410036)**
- (B) **PENETAPAN HARGA JUAL MEBEL DALAM MENINGKATKAN HASIL VOLUME PENJUALAN DI PERUSAHAAN JATI MURTI JEPARA**
- (C) **xii + 66 halaman ; 1983-2004 ; 6 Tabel ; 1 Gambar ; Lampiran 2005**
- (D) **Kata Kunci :** Penetapan Harga dan Hasil Volume Penjualan
- (E) **Alasan dan Tujuan Penelitian :** Jepara sebagai penghasil mebel dan ukiran dari kayu jati telah dikenal sejak lama. Kini, dengan semakin berkembangnya ilmu pengetahuan dan pengaruh globalisasi maka industri mebel dan ukiran semakin meluas, merambah ke segala penjuru dunia. Mebel dan ukiran Jepara telah memberi andil bagi pemasukan devisa bagi negara. Penetapan harga yang tepat memungkinkan suatu perusahaan dapat tumbuh pesat sebab perkembangan suatu pasar sangat tergantung pada harga yang ditetapkan. Diharapkan perusahaan dapat menentukan harga jual yang tepat agar mampu bersaing dengan produk-produk luar negeri.
- Metode Penelitian :** Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian lapangan dengan wawancara langsung dan mengadakan observasi kepada para karyawan serta menggunakan metode penelitian kepustakaan untuk memperoleh data yang diperlukan.
- Hasil Penelitian :** (1) Dengan menggunakan Metode Cost Plus Pricing maka diperoleh harga jual sebesar Rp 12.240,- untuk tahun 2003, sedangkan dengan menggunakan Metode Mark Up Pricing diperoleh harga jual sebesar Rp10.200,- untuk tahun 2003. (2) Dengan menggunakan analisa korelasi diperoleh koefisien korelasi (r) sebesar 0,879 atau mendekati +1, sehingga dikatakan bahwa hubungan antara penetapan harga dengan hasil volume penjualan sangat kuat atau sempurna atau positif. (3) Dengan persamaan regresi untuk menganalisa besarnya pengaruh penetapan harga terhadap hasil volume penjualan maka diperoleh hasil regresi sebesar $Y = 135,2 + 0,195x$, sehingga dapat dikatakan bahwa penetapan harga jual sangat berpengaruh terhadap hasil volume penjualan.
- Kesimpulan dan Saran :** Penetapan harga dapat membawa pengaruh yang cukup besar bagi hasil volume penjualan. Pengaruh ini dapat dilihat bahwa penetapan harga dapat meningkatkan hasil volume penjualan, sehingga tujuan perusahaan tercapai dan kelangsungan usaha lebih terjamin. Untuk meningkatkan hasil volume penjualan sebaiknya perusahaan lebih aktif lagi dalam melakukan promosi dan tetap menggunakan kayu jati yang berkualitas agar dapat meningkatkan hasil volume penjualan.

(F) Daftar Pustaka, 14 (1983-2004)

(G) Pembimbing Materi

(H) Penulis

(Drs.Fauzy Baisyir, MM)

(Vidi Ardito)



KATA PENGANTAR

Atas limpahan rahmat dan berkah-Nya, Penulis berhasil menyelesaikan skripsi yang berjudul “Penetapan Harga Jual Mebel Dalam Meningkatkan Hasil Volume Penjualan Di Perusahaan Jati Murti Jepara” tepat pada waktunya. Dalam mengerjakan penulisan skripsi ini Penulis memperoleh banyak hambatan, terutama yang berasal dari dalam diri Penulis. Berkat dorongan kuat dari-Nya maka Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Demikian pula rasa terima kasih Penulis kepada kedua orangtua yang dengan bersusah payah telah menyediakan semua yang terbaik bagi Penulis. Juga dalam memberi semangat serta bimbingan kepada Penulis agar segera menyelesaikan skripsi ini.

Dalam upaya memperoleh data untuk melengkapi penulisan skripsi ini Penulis juga memperoleh bantuan dari berbagai pihak yang dengan kerelaannya memberi apa saja yang Penulis butuhkan. Oleh karena itu pada kesempatan ini Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mempermudah Penulis mengerjakan skripsi ini, terutama kepada :

1. Bapak Drs.Fauzi Baisyir, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada dan Pembimbing Materi yang telah meluangkan waktu dan tenaga untuk membimbing Penulis memberikan petunjuk dan nasehat-nasehat yang berharga sehingga skripsi dapat diselesaikan.

2. Bapak Sukardi H.S, S.E selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
3. Ibu Dini Rahayu, S.E, selaku Pembimbing Teknis yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing Penulis.
4. Mbak Ira yang tak henti-hentinya memberikan semangat dan perhatiannya selama ini.
5. Keluarga Ibu Sumarti D.Pramono, selaku pimpinan Perusahaan Mebel Jati Murti,
6. Keluarga Bapak Drs.Syamsu Mardjono, yang telah memberikan motivasi kepada Penulis.
7. Buat teman-teman Fakultas Ekonomi khususnya anak-anak Pendopo dan Angkatan 2000, Andi, Eko, Frans.
8. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu.

Semoga jasa dan budi baik semua yang telah membantu Penulis tidak akan dilalaikan oleh Tuhan YME. Diharapkan skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Jakarta, Agustus 2005

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
ABSTRAKSI	iv
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Ruang Lingkup	3
C. Pembatasan Masalah	4
D. Rumusan Masalah	4
E. Tujuan Dan Manfaat Penulisan	5
F. Metodologi Penelitian	6
G. Sistematika Penulisan	9

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pengertian Pemasaran	12
B. Pengertian Bauran Pemasaran	14
C. Pengertian Segmentasi Pasar	16
D. Pengertian Biaya Penjualan	19
E. Pengertian Harga	20
F. Tujuan Penetapan Harga	22
G. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga	23
H. Strategi Penetapan Harga	25
I. Pengertian Ornamen Pada Mebel	27
J. Peranan Ornamen	28

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan	30
B. Lokasi dan Tujuan Perusahaan	32
C. Kegiatan Produksi Perusahaan	33
D. Struktur Organisasi Perusahaan	39
E. Tata Kerja Perusahaan	41
F. Produk yang Dihasilkan	43

BAB IV ANALISIS PEMBAHASAN

A. Luas Wilayah Perusahaan dan Sasaran Konsumen	45
B. Kebijakan Penetapan Harga Jual Mebel	47
C. Permasalahan yang Dihadapi oleh Perusahaan Mebel Jati Murti .	56
D. Analisis Penetapan Harga terhadap Hasil Penjualan	57

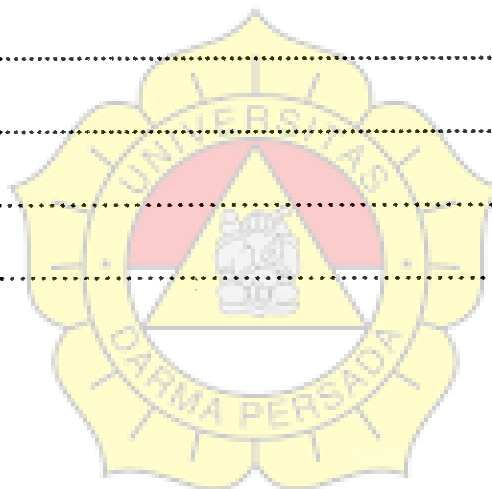
BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	63
B. Saran	63

DAFTAR PUSTAKA	65
-----------------------------	----

LAMPIRAN-LAMPIRAN	
--------------------------------	--

RIWAYAT HIDUP	
----------------------------	--



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel IV.1 Daftar Harga Jual Mebel	53
Tabel IV.2 Daftar Perubahan Harga Jual Mebel	54
Tabel IV.3 Daftar Perubahan Penjualan Mebel	55
Tabel IV.4 Daftar Hasil Penjualan Mebel	55
Tabel IV.5 Perhitungan Korelasi Antara Harga Per Unit Dengan Penjualan.....	58
Tabel IV.6 Perhitungan Peramalan Penjualan	61



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar III.1 Struktur Organisasi Perusahaan	40



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Jejara sebagai kota Kabupaten sejak beberapa abad yang lalu, merupakan kota pelabuhan dan sekaligus sebagai kota dagang, tampak dari bekas-bekas peninggalannya yang masih tersisa sampai sekarang. Tercatat dalam sejarah bahwa pada abad-15 di tangan Ratu Kalinyamat, pengaruh Jejara mencapai tingkat kejayaannya.

Perdagangan melalui laut menjadi ramai bahkan pada tahun 1551 dan 1574 sempat mengirim armada untuk membantu Johor menyerang Malaka yang dikuasai Portugis. Adanya tokoh R.A. Kartini yang dilahirkan dan dibesarkan di Jejara menyebabkan timbulnya sebutan kota Jejara sebagai “Bumi Kartini”, penghasil kerajinan ukiran yang terkenal. Selama ini kita mengenal R.A. Kartini sebagai pelopor emansipasi wanita. Dalam hidupnya R.A. Kartini pernah mengumpulkan para pengrajin ukiran Jejara dibawah pimpinan Pak Singo dan mengajarkan cara pemasaran yang hasilnya jauh lebih menguntungkan daripada cara pemasaran yang mereka lakukan sebelumnya.

R.A. Kartini juga menganjurkan kepada para pengrajin agar membuat motif-motif baru agar barang produksinya lebih menarik. R.A. Kartini pula yang pertama kali memelopori ukiran dengan motif wayang. Pada waktu itu mengukir

motif wayang dianggap tabu oleh masyarakat. Kini kita menikmati ukiran Jepara bermotif wayang.

Dengan demikian kemasyhuran Jepara sebagai penghasil mebel ukiran telah lama dikenal masyarakat. Perabot rumah tangga berupa tempat tidur, almari, perangkat meja dan kursi makan, kursi tamu dan sebagainya baik yang berukir maupun tidak berukir telah tersebar di seluruh pelosok dunia. Bahkan keunggulannya tiada tertandingi sampai saat ini.

Di Jepara kini banyak perusahaan mebel atau furniture yang berdiri dan berkembang seiring dengan meningkatnya kebutuhan rumah tangga akan mebel. Sebagian besar masyarakat bermata-pencaharian sebagai pengrajin mebel yang bermutu tinggi, memiliki seni desain yang tinggi serta harga jual yang terjangkau oleh semua kalangan masyarakat.

Dalam bidang perindustrian dan perdagangan mebel Jepara banyak memberikan devisa bagi negara. Ini dapat dilihat dari banyaknya perusahaan mebel yang melakukan perdagangan (eksport) ke luar negeri. Dari perkembangan zaman semakin bertambah permintaan, maka pengadaan mebel untuk rumah tangga dan perkantoran akan banyak melibatkan peranan perusahaan mebel. Sebagian besar industri mebel itu merupakan industri kecil dan menengah. Namun ada juga beberapa perusahaan dengan pabriknya yang luas dan mesin-mesin yang modern merupakan industri besar.

Pada dasarnya setiap perusahaan selalu berusaha untuk mencapai tujuan yaitu mendapatkan keuntungan yang maksimal sebab dengan keuntungan tersebut,

maka perusahaan itu akan terus dapat tetap hidup dan berkembang. Timbul persaingan yang semakin ketat dalam industri mebel seperti berusaha untuk merebut pangsa pasar dalam negeri maupun diluar negeri melalui produk mebel baru yang lebih bervariasi dan dengan harga yang lebih terjangkau dalam memilih suatu produk mebel. Untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal tersebut, maka perusahaan perlu menetapkan harga yang sesuai dengan produk yang dihasilkan.

Penetapan harga mempunyai peran yang cukup penting dalam meningkatkan hasil penjualan. Melalui penetapan harga di pasar yang dilakukan oleh pimpinan perusahaan, maka pimpinan perusahaan dapat mengetahui apakah hasil produksinya meningkat atau menurun sehingga dapat mempengaruhi devisa bagi perusahaannya.

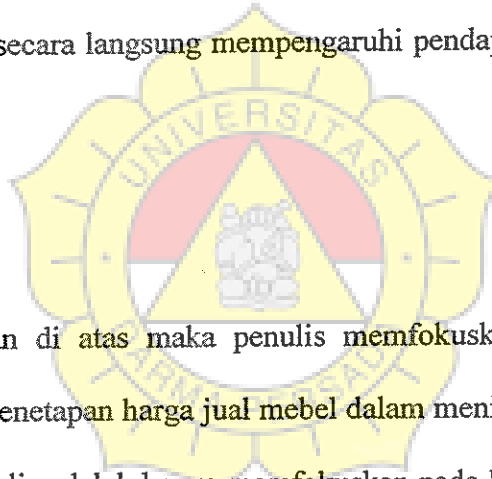
Dengan melihat latar belakang dan permasalahan yang ada pada bidang industri mebel, maka Penulis memilih judul **“Penetapan Harga Jual Mebel Dalam Meningkatkan Hasil Volume Penjualan Di Perusahaan Jati Murti Jepara”** untuk bahan penulisan skripsi ini.

B. Ruang Lingkup Permasalahan

Dalam penulisan ini Penulis mengambil contoh pada perabot untuk satu set meja makan. Bahwa permasalahan pembahasan mengenai mebel ini hanya dibatasi pada ruang lingkup indikator variabel dari penelitian penentuan harga

jual. Sedangkan keputusan harga yang ditetapkan oleh perusahaan sangat mempengaruhi kemampuan perusahaan agar dapat bertahan di pasar.

Penetapan harga yang tepat memungkinkan suatu perusahaan mengalami pertumbuhan yang pesat karena perkembangan suatu pasar sangat tergantung pada harga yang ditetapkan. Dalam penetapan harga yang ditentukan terlebih dahulu sasaran pokok yang ingin dicapai dapat dilanjutkan dengan prosedur penetapan harga untuk diketahui seberapa besar tingkat keuntungan yang diharapkan. Penetapan harga yang merupakan suatu keputusan penting dalam pasar domestik dan internasional secara langsung mempengaruhi pendapatan dan profitabilitas perusahaan.



C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan judul penelitian di atas maka penulis memfokuskan ruang lingkup permasalahan mengenai penetapan harga jual mebel dalam meningkatkan penjualan. Permasalahan yang ditulis adalah hanya memfokuskan pada harga dan volume penjualan nasional untuk periode tahun 1999-2003.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka Penulis merumuskan permasalahannya yaitu bagaimana penetapan harga yang diterapkan oleh Perusahaan Mebel Jati Murti dalam meningkatkan hasil penjualannya?

E. Tujuan Dan Manfaat Penulisan

Dalam perusahaan yang memproduksi mebel dan memerlukan ketrampilan khusus di bidangnya, maka banyak hal yang Penulis peroleh terutama yang berkaitan dengan penetapan harga jual mebel. Bahwasanya setiap penentuan harga jual mempunyai pengaruh yang luas, maka perlu ada perencanaan strategi pemasaran yang matang.

Pada penelitian ini Penulis akan memusatkan diri pada masalah penentuan harga mebel. Oleh karena itu tujuan penelitian ini adalah menganalisis harga jual mebel dalam meningkatkan hasil penjualan yang dilaksanakan oleh Perusahaan Jati Murti dalam mengembangkan manajemen pemasarannya.

1. Bagi Penulis

Untuk menambah pengetahuan serta memahami penetapan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan mebel.

2. Bagi Perusahaan

Dari hasil penelitian ini diharapkan perusahaan mebel dapat menentukan harga jual yang tepat sehingga mampu bersaing dengan mebel dari luar negeri. Dengan demikian perusahaan dapat berjalan lebih efektif dan efisien.

3. Bagi Pembaca

Agar masyarakat dapat mengetahui perkembangan mebel di Indonesia serta mengetahui berbagai ragam mebel yang banyak diminati konsumen diluar negri.

F. Metodologi Penelitian

Penggunaan metode dalam setiap penelitian merupakan hal yang penting. Tanpa suatu metode pelaksanaan penelitian tidak dapat berjalan dengan baik, sebab didalam metode penelitian terdapat langkah-langkah dan prosedur yang telah dibakukan.

Dalam pengkajian metode penelitian ini lokasi yang Penulis pilih adalah Perusahaan Jati Murti, Jalan Pemuda No.66 A Jepara, Jawa Tengah dengan menggunakan :

1. Metode Pengumpulan Data

Pelaksanaannya dengan melakukan :

a. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian ini dilakukan dengan cara mengumpulkan serta mempelajari buku-buku ilmiah, majalah dan koran yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti. Dalam hal ini Penulis menggunakan pendekatan pada satu set meja makan.

b. Penelitian Lapangan. (*Field Research*)

Penulis melakukan penelitian ini dengan cara mengadakan pengamatan langsung pada obyek yang akan diteliti. Selain itu Penulis juga melakukan wawancara atau tanya jawab dengan pihak yang terkait dengan perusahaan guna mendapatkan data yang akurat, jelas serta lengkap sesuai dengan permasalahan yang akan diteliti.

2. Metode Analisis Data

a. Analisis Kualitatif

Yakni teknik pengumpulan data yang berbentuk gambar, pernyataan dan kalimat. Data kualitatif ini terdiri dari :

- 1) Sejarah organisasi perusahaan
- 2) Struktur organisasi perusahaan
- 3) Jenis produk yang diproduksi oleh Perusahaan Jati Murti.

b. Analisis Kuantitatif

Yakni serangkaian observasi atau pengukuran yang dinyatakan dalam angka-angka. Data kuantitatif terdiri dari data harga jual mebel satu set meja makan dan data hasil penjualan mebel satu set meja makan pada Perusahaan Jati Murti. Dalam pembuatan skripsi ini, Penulis menggunakan alat analisis berdasarkan model analisis kuantitatif. Dalam analisis kuantitatif ini alat ukur penelitian yang akan Penulis gunakan adalah :

1) Metode Korelasi

Yaitu metode untuk mengetahui kuat tidaknya hubungan antara penetapan harga dengan volume penjualan.

Rumus yang digunakan untuk menghitung nilai korelasi tersebut menurut **Anto Dajan (1986 : 315)** adalah :

$$r = \frac{n \cdot \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{\sqrt{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \cdot \sqrt{n \sum Y^2 - (\sum Y)^2}}$$

Dimana : r = Koefisien korelasi

n = Jumlah periode waktu

X = Biaya kualitas pelayanan

Y = Volume penjualan

2) Metode Regresi

Yakni analisis yang membutuhkan data yang terdiri dari 2 kelompok hasil observasi atau pengukuran dibidang kegiatan yang menghasilkan pasangan observasi sebanyak n yang dinyatakan sebagai (X_1, Y_1) .

$$Y = a + bX$$

Dengan ketentuan bahwa :

Y = Variabel yang dipengaruhi (*dependent variable*)

X = Variabel yang mempengaruhi (*independent variable*)

a = Bilangan konstan, merupakan nilai Y , jika $x = 0$

b = Besarnya pengaruh x terhadap y jika naik satu unit

Adapun untuk mengetahui besarnya nilai a dan b dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$a = \frac{\sum Y}{n} \qquad b = \frac{\sum XY}{n}$$

3. Analisis Penetapan Harga

Metode penetapan harga yang didasarkan pada biaya yang paling sederhana adalah *cost-plus pricing method* dan *mark up pricing method*.

a. Metode *Cost-plus Pricing*

Produsen atau penjual akan menetapkan harga jual untuk satu unit barang dari biaya produksi satu unit barang ditambah suatu jumlah tertentu untuk menutup laba yang diinginkan. Laba yang diinginkan disebut margin.

$$\text{HARGA JUAL} = \text{BIAYA TOTAL} + \text{MARGIN}$$

b. Metode Harga *Mark Up* (*Mark Up Pricing Method*)

Penjual atau pedagang menentukan harga jualnya dengan cara menambah harga beli produk dengan sejumlah *mark up*.

$$\text{HARGA JUAL} = \text{HARGA BELI} + \text{MARK UP}$$

Mark Up merupakan kelebihan harga jual diatas harga belinya. Dalam menentukan besarnya *mark up* tersebut perlu diperhitungkan biaya lain seperti biaya penjualan, biaya penelitian dan sebagainya karena biaya-biaya tersebut masuk dalam *mark up*.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan terdiri dari lima bab yang meliputi :

Bab I PENDAHULUAN

Uraian tentang latar belakang permasalahan, ruang lingkup permasalahan, pembatasan masalah, rumusan masalah, tujuan penulisan, metode penulisan, dan sistematika penulisan.

Bab II LANDASAN TEORI

Uraian landasan teori, pengertian pemasaran, pengertian bauran pemasaran, pengertian segmentasi pasar, biaya penjualan, pengertian harga, tujuan penetapan harga, faktor-faktor yang mempengaruhi harga, strategi penetapan harga, pengertian ornamen pada mebel dan peranan ornamen.

Bab III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Uraian tentang gambaran umum perusahaan, yang terdiri dari sejarah singkat perusahaan, lokasi perusahaan, tujuan perusahaan, struktur organisasi, tata kerja perusahaan, produk yang dihasilkan, kegiatan produksi perusahaan yang menjadi obyek penelitian.

Bab IV ANALISIS PEMBAHASAN

Analisa pembahasan mengenai luas wilayah perusahaan dan sasaran konsumen, kebijakan penetapan harga jual mebel, permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan mebel jati murti dan analisa penetapan harga jual terhadap hasil penjualan.

Bab V PENUTUP

Uraian tentang kesimpulan dan saran. Bab ini membahas kesimpulan hasil temuan lapangan dan memberikan saran sebagai bahan masukan untuk mengatasi masalah yang dihadapi oleh perusahaan.

