

UNIVERSITAS DARMA PERSADA
PERPUSTAKAAN

KEBIJAKAN HARGA DAN PELAYANAN DALAM MENINGKATKAN HASIL PENJUALAN PADA PD. HAMBALI JAKARTA

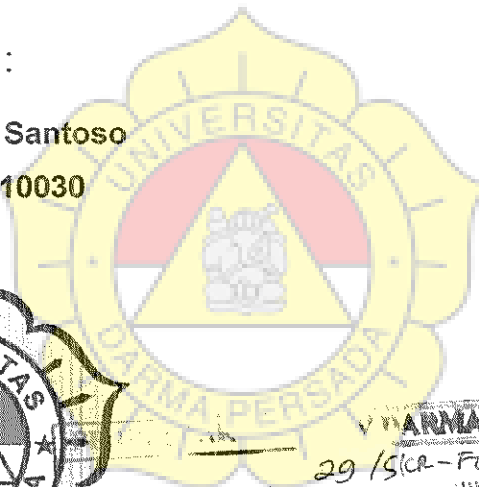
SKRIPSI

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

Oleh :

Rahmat Budi Santoso

NIM : 98410030



No. Skripsi	29 / SICR - FEM 104-05
Subjek	GSB - B - SAN - K
Asal	PEMASARAN
Dan lain-lain	Rahmat B.S
	SICR - FEM 1-11-04

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
2004

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Rahmat Budi Santoso
NIM : 98410030
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : “Kebijakan Harga Dan Pelayanan Dalam
Meningkatkan Hasil Penjualan Pada PD.
Hambali Jakarta”

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui, untuk diajukan dihadapan
Panitia Penguji Skripsi sarjana.



Jakarta, Juli 2004

Mengetahui,

Ketua Jurusan Manajemen

Menyetujui,

Pembimbing Materi

(Sukardi H Sentono, SE)

(Drs. Fauzi Baisyir, MM)

Pembimbing Teknis

(Sukardi H Sentono, SE)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Rahmat Budi Santoso
NIM : 98410030
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : "Kebijakan Harga Dan Pelayanan Dalam
Meningkatkan Hasil Penjualan Pada PD. Hambali
Jakarta"

Telah diperiksa, dikaji dan diujikan dihadapan Panitia Penguji Skripsi
sarjana pada 11 Agustus 2004 dengan hasil B.



Panitia Penguji Skripsi

Nama	Jabatan	Tanda-Tangan
) DR. Suharto Rahman	Ketua	
) Drs. Soeroso	Anggota	
Drs. Fauzi Baisyir, MM.	Anggota	

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rahmat Budi Santoso

NIM : 98410030

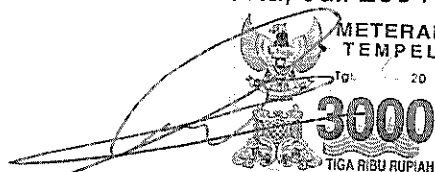
Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Manajemen Pemasaran

Dengan ini menyatakan, bahwa skripsi dengan judul "Kebijakan Harga Dan Pelayanan Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan Pada PD. Hambali Jakarta" dibawah bimbingan Drs. Fauzi Baisyir, MM benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan maupun mengcopy sebagian dari hasil karya orang lain. Apabila dikemudian hari ditemukan ketidak sesuaian dari pernyataan ini, saya bersedia mempertanggung jawabkannya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Jakarta, Juli 2004



(Rahmat Budi Santoso)

ABSTRAKSI

(A) Rahmat Budi Santoso : 98410030

(B) Judul skripsi : Kebijakan Harga Dan Pelayanan Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan Pada PD. Hambali Jakarta

(C) x+ 54 halaman, 1 tabel, 1 gambar, 2004

(D) Kata kunci : Kebijakan harga dan pelayanan yang tepat dapat meningkatkan hasil penjualan.

(E) Tujuan Penelitian : Ingin mengetahui kebijakan harga dan pelayanan yang dilaksanakan terhadap hasil penjualan pada PD. Hambali,

Metode Penelitian: Dalam pengumpulan data penulis menggunakan metode penelitian riset lapangan dan kepustakaan, serta menggunakan analisa Tabel.

Hasil Penelitian : Kebijakan harga dan pelayanan yang tepat, adanya kenaikan pada hasil penjualan pada PD. Hambali.

Kesimpulan : Kebijakan harga dan pelayanan yang dilakukan PD. Hambali dengan menjadikan konsumennya sebagai langganan setia, yang untuk seterusnya melalui konsumennya tersebut perusahaan berharap mendapatkan konsumen yang baru.

(F) Daftar acuan : 8 (1995 – 2004)

Pembimbing Materi



(Drs. Fauzi Baisyir, MM)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, atas rahmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan sidang sarjana strata (S-1) di Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis telah banyak menerima bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis juga ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

. Bapak Drs. Shanti Danu Boestaman, selaku dekan Fakultas Ekonomi yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan tugas skripsi ini.

. Bapak Drs. Fauzi Baisyir, MM selaku dosen pembimbing materi yang telah memberikan arahan kepada penulis.

Bapak Sukardi H Sentono, SE, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada Jakarta sekaligus pembimbing teknis yang telah meluangkan waktu memberikan arahan kepada penulis.

Seluruh pimpinan dan staf karyawan PD. Hambali yang telah membantu memberikan data-data yang diperlukan untuk penulisan skripsi ini.

keluarga saya yang selalu memberikan motivasi secara langsung maupun tidak langsung dan kepada keluarga Zakaria serta saudari Karmila

Penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dalam skripsi ini, yang disebabkan keterbatasan waktu dan sumber informasi yang terbatas. Oleh sebab itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan khususnya penulis sendiri sebagai mahasiswa Universitas Darma Persada.



DAFTAR ISI

halaman

MBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	i
MBAR PENGESAHAN SKRIPSI	ii
MBAR PERNYATAAN	iii
STRAKSI	iv
TA PENGANTAR	v
FTAR ISI	vii
FTAR TABEL	x

o I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pembatasan Dan Perumusan Masalah	3
C. Metodologi Penelitian.....	3
D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian.....	5
E. Sistematika Penulisan	6

o II : LANDASAN TEORI

A. Pengertian Pemasaran	8
B. Pengertian Konsep Pemasaran	11
C. Pengertian Bauran Pemasaran.....	12
D. Pengertian Produk	15
E. Pengertian Harga.....	18
F. Distribusi	22
G. Pengertian Promosi	23

Bab III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Dan Perkembangan Perusahaan28
B. Manajemen dan Struktur Organisasi29

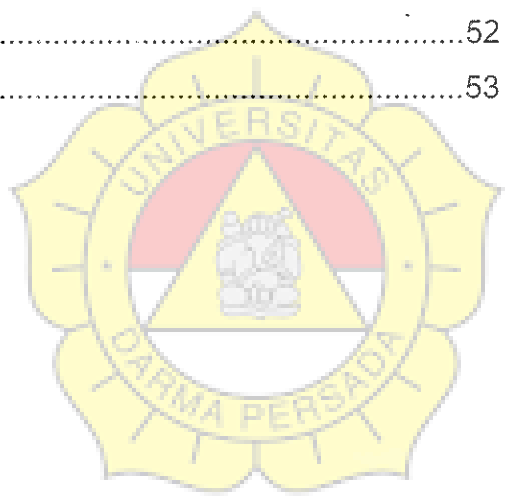
Bab IV : ANALISA DAN PEMBAHASAN

A. Kebijakan Pada PD.Hambali.....38
B. Pelaksanaan Fungsi-fungsi Pemasaran43
C. Analisis Kebijakan Harga Dan Pelayanan Terhadap hasil
Penjualan.....49

Bab V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan52
B. Saran-saran.....53

DAFTAR PUSTAKA



DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel IV.1 : Jumlah Hasil Penjualan per Tahun PD. Hambali	
Tahun 1999-2002	56



DAFTAR GAMBAR

halaman

Gambar : Struktur Organisasi PD. Hambali.....32



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam persaingan bisnis yang semakin ketat sekarang ini setiap perusahaan dituntut untuk meningkatkan kinerjanya sehingga mampu bersaing. Melalui pemanfaatan sumber daya yang terbatas untuk mencapai hasil yang semaksimal mungkin.

Semua Perusahaan, baik perusahaan yang menghasilkan barang ataupun perusahaan yang menghasilkan jasa menetapkan kebijakan pemasaran atas produk atau jasa mereka.

Dewasa ini produk kebutuhan sehari-hari banyak berkembang di Jakarta, sehingga kebutuhan sehari-hari menjadi kebutuhan masyarakat untuk menjalani kehidupan. Produk kebutuhan sehari-hari yang dipasarkan di Indonesia bukan hanya dari dalam negeri saja tetapi banyak produk kebutuhan sehari-hari dari luar negeri yang banyak beredar di Indonesia, ini semakin menambah persaingan produk kebutuhan sehari-hari di Perusahaan Dagang (PD) Hambali.

Persaingan yang terjadi antara perusahaan-perusahaan yang menjual produk kebutuhan sehari-hari memaksa tiap perusahaan untuk melakukan berbagai usaha agar dapat menjaring pelanggan sebanyak-banyaknya. Disamping dengan pemasaran yang gencar, usaha lain yang tidak kalah pentingnya dan perlu dilakukan tiap perusahaan ialah merancang kebijaksanaan pemasarannya sedemikian rupa agar orang tertarik

untuk membeli produk yang ditawarkan. Oleh karena itu tiap produk kebutuhan sehari-hari di berikan perbedaan-perbedaan yang mudah diingat oleh pelanggan, sehingga menimbulkan persepsi yang baik pada pelanggan.

Dalam membuat perencanaan kebijakan pemasaran, seringkali hanya beranggapan bahwa pemasaran hanyalah penjualan. Padahal situasi persaingan terus bergeser dan dengan demikian pengertian dan peranan pemasaran juga harus berubah mengikuti situasi persaingan yang ada. Perubahan pengertian dan peranan pemasaran sangat penting apalagi menjelang era globalisasi.

Situasi persaingan dapat berubah dengan cepat, dimana tidak hanya dibutuhkan kebijakan-kebijakan yang dapat menghadapi persaingan sekarang, tetapi juga mengantisipasi persaingan dimasa yang akan datang. Pada bagian ini, perusahaan menjalankan peranannya untuk menemukan cara yang paling tepat dengan mengamati market share produk kebutuhan sehari-hari. Perusahaan yang paling siap yang akan bertahan atau bahkan memenangkan persaingan.

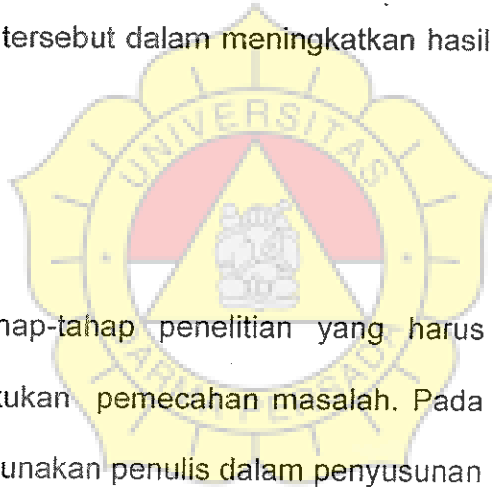
Berdasarkan hal-hal tersebut di atas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian pada PD. Hambali, khususnya masalah kebijakan pemasaran produk.

Demikianlah latar belakang permasalahan dalam penulisan skripsi yang berjudul : "Kebijakan Harga Dan Pelayanan Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan Pada PD. Hambali di Jakarta".

Pembatasan Dan Perumusan Masalah

Karena luasnya permasalahan yang diteliti maka penulis membatasi masalah pada kebijakan harga dan pelayanan dalam meningkatkan hasil penjualan pada PD. Hambali. Sehingga penulis dapat merumuskan pokok masalahnya sebagai berikut :

1. Bagaimana kebijakan harga dan pelayanan yang dilakukan PD. Hambali?
2. Bagaimanakah pengaruh kebijakan tersebut dalam meningkatkan hasil penjualan pada PD. Hambali?



Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan tahap-tahap penelitian yang harus diterapkan lebih dahulu sebelum melakukan pemecahan masalah. Pada bab ini akan dijelaskan metode yang digunakan penulis dalam penyusunan skripsi.

Jenis Penelitian

a. Data primer

Diperoleh penulis dengan melakukan wawancara dengan manajer pemasaran pada PD. Hambali. Juga dilakukan penelitian secara langsung pada obyek penelitian untuk mendapatkan informasi tambahan yang berguna.

b. Data sekunder

Diperoleh dari laporan manajemen secara keseluruhan serta rencana dan program kerja perusahaan. Disamping itu juga dilakukan studi pustaka dengan mempelajari buku-buku dan literatur yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti.

2. Metode Perolehan Data

a. Penelitian Perpustakaan (library Research)

Metode yang penulis pakai untuk mengumpulkan data yang sifatnya teoritis dengan membaca buku-buku atau literature yang ada hubungannya dengan judul skripsi.

b. Penelitian lapangan (Field Research)

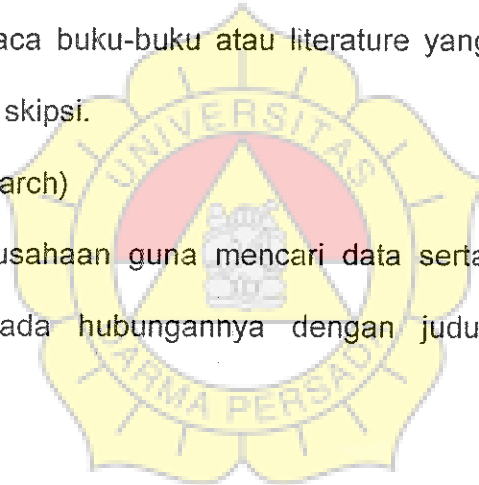
Penulis terjun langsung keperusahaan guna mencari data serta keterangan-keterangan yang ada hubungannya dengan judul skripsi ini melalui cara :

1) Wawancara

Penulis mengadakan Tanya jawab langsung kepada pihak yang berwenang pada perusahaan.

2) Observasi

Penulis mengumpulkan data dengan melihat langsung objek penelitian yang dituju, terutama mengenai aktivitas perusahaan.



3. Metode Analisa Data

Dalam hal ini metode analisa yang digunakan penulis adalah analisa tabel, yang akan membandingkan tabel-tabel beban pemasaran dan hasil penjualan pada PD. Hambali

Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui kebijakan harga dan pelayanan yang diterapkan PD. Hambali Jakarta
- b. Untuk mengetahui hasil penjualan PD. Hambali Jakarta.

2. Manfaat penelitian

- a. Bagi penulis untuk meraih gelar sarjana strata 1 dengan mencoba membuat karya ilmiah sebagai salah satu persyaratan dalam menyelesaikan program studi strata satu (S1) pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Pemasaran Universitas Darma Persada.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam membuat kebijakan pemasaran kedepan, guna meningkatkan hasil penjualan.
- c. Hasil penelitian ini merupakan masukan atau bahan perbandingan bagi penelitian lain yang melakukan penelitian mengenai kebijakan didalam pemasaran, ataupun penelitian yang lebih luas.

- d. Sebagai tambahan referensi dan pengetahuan bagi segenap civitas akademika Universitas Darma Persada Jakarta.

Sistematika Penulisan

Sistematika dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang masalah, pokok permasalahan, pembatasan dan perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan dari skripsi ini.

BAB II LANDASAN TEORI

Berisi tentang teori-teori pengertian pemasaran, pengertian pasar, pengertian konsep pemasaran, pengertian bauran pemasaran, yang diambil dari berbagai buku dan literatur yang berhubungan dengan skripsi ini sebagai acuan dalam analisa dan pembahasan.

BAB III TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

Berisi tentang gambaran umum perusahaan, yaitu sejarah dan perkembangan kebutuhan sehari-hari PD. Hambali, manajemen serta struktur organisasi, bidang usaha/aktifitas perusahaan.

BAB IV ANALISA DAN PEMBAHASAN

Berisi tentang pembahasan luas kebijakan harga dan pelayanan, pelaksanaan fungsi-fungsi pemasaran, Analisa

kebijakan harga dan pelayanan terhadap hasil penjualan PD.

Hambali.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab penutup yang mana dalam bab ini penulis mengemukakan kesimpulan dari pembahasan bab-bab sebelumnya.

Saran-saran yang dapat menjadi bahan masukan bagi perusahaan dan juga pembaca skripsi ini.

