

**ANALISIS HUBUNGAN ANTARA HARGA JUAL DENGAN
POTONGAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN
MINYAK GORENG KEMASAN DALAM
MENINGKATKAN HASIL PENJUALAN
1999-2002**

SKRIPSI
Program Studi Manajemen

Nama : WAHYU AJI UTOMO
NIM : 4310411-087



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2006**

**ANALISIS HUBUNGAN ANTARA HARGA JUAL DENGAN
POTONGAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN
MINYAK GORENG KEMASAN DALAM
MENINGKATKAN HASIL PENJUALAN
1999-2002**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar SARJANA EKONOMI
Program Studi Manajemen**

**Nama : WAHYU AJI UTOMO
NIM : 4310411-087**

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA**

2006

LEMBAR PENGSAHAN SKRIPSI

Nama : Wahyu Aji Utomo
NIM : 4310411-087
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : Analisis Hubungan Antara Harga Jual dengan Potongan Terhadap Volume Penjualan Minyak Goreng Kemasan dalam Meningkatkan Hasil Penjualan
Tanggal Ujian Skripsi : 20 Juli 2006

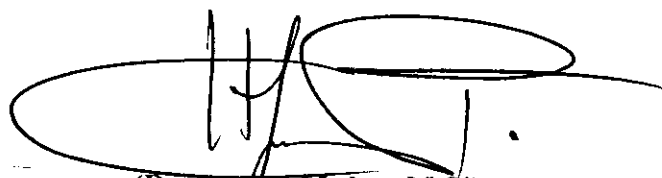
Disahkan Oleh :

Pembimbing


MERCU BUANA
(R.M. Rasyid, SE, MM)
Tanggal : 1/6 - '06

Dekan,

Ketua Jurusan Manajemen


(Drs. Hatri Mulya, M.Si)
Tanggal :


(Tafiprios, SE, MM)
Tanggal : 25/11/06

KATA PENGANTAR

Di tahun 2006 ini penulis telah menyelesaikan studinya di Universitas tercinta Mercu Buana Jakarta, hampir dua tahun sudah penulis menempuh studi di fakultas Ekonomi jurusan Manajemen bersama teman – teman seperjuangan. Mengapa penulis mengatakan teman- teman seperjuangan, karena penulis menganggap teman – teman di kelas Depok bersama- sama berusaha mewujudkan impiannya untuk menjadi seorang Sarjana. Perjuangan bagi penulis dalam menempuh pendidikan sangat berat dan penuh suka cita, tetapi hanya dengan semangat dan dukungan keluarga tercinta penulis dapat melaluinya dengan lancar. Beberapa orang yang berperan dalam pendidikan ini antara lain :

1. Untuk Istri tercinta Devi.P dan anakku tersayang Fiqri.A yang telah berkorban meluangkan waktu agar penulis dapat melanjutkan studinya.
2. Kedua orang tua tercinta yang memberikan doa dan semangatnya dalam melanjutkan studi.
3. Para dosen pengajar dan pembimbing yang telah meneteskan ilmunya sehingga dapat berguna dalam kehidupan bermasyarakat.

Demikianlah kiranya sepatah kata dari penulis sebagai ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya, dan sekiranya skripsi ini berguna dan bermanfaat bagi bangsa dan negara tercinta.

DAFTAR ISI

Lembar Pengesahan.....	
Kata Pengantar.....	
Daftar Isi.....	
Bab. I. Pendahuluan	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	3
1.3. Pembatasan Masalah.....	4
1.4. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	4
1.4.1. Tujuan Penelitian.....	4
1.4.2. Kegunaan Penelitian.....	5
1.5. Kerangka Pemikiran.....	5
1.6. Sistematika Penulisan.....	6
Bab. II. Landasan Teori	
2.1. Pengertian Manajemen Pemasaran.....	8
2.2. Pengertian Bauran Pemasaran.....	11
2.2.1. Produk.....	12
2.2.2. Distribusi.....	12
2.2.3. Promosi.....	13
2.2.4. Harga.....	13
2.3. Harga.....	14
2.3.1. Pengertian Harga.....	14
2.3.2. Fungsi, Sifat dan Penetapan Harga.....	16
2.4. Tujuan Strategi Penetapan Harga.....	19
2.5. Penetapan Harga.....	21
2.5.1. Faktor – faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga.....	21
2.5.2. Prosedur Penetapan Harga.....	22

2.5.3. Metode Penetapan Harga.....	27
2.5.4. Kebijakan dalam Penetapan Harga.....	28
2.6. Hipotesis.....	30
Bab. III. Metodologi Penelitian	
3.1. Lokasi Penelitian.....	31
3.2. Teknik Pengumpulan Data.....	31
3.3. Jenis Data yang dibutuhkan.....	32
3.4. Metode Analisa Data.....	33
Bab. IV. Analisis Hasil dan Pembahasan	
4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	35
4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	35
4.1.2. Struktur Organisasi.....	36
4.2. Metode Penetapan Harga yang digunakan.....	42
4.3. Analisis Hubungan Potongan Harga terhadap hasil Penjualan.....	49
4.4. Hambatan yang Dihadapi Perusahaan dalam Strategi Pemasarannya.....	56
Bab. V. Kesimpulan dan Saran	
5.1. Kesimpulan.....	58
5.2. Saran – Saran.....	59
Struktur Organisasi.....	61
Daftar Pustaka.....	62