PENGARUH METODE PENETAPAN HARGA DISKON TERHADAP HASIL PENJUALAN PADA PT. CARREFOUR INDONESIA

SKRIPSI

Program Studi Manajemen

Nama : LINDA ARLINDA

NIM : 03101-303

F A K U L T A S E K O N O M I

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2005

PENGARUH METODE PENETAPAN HARGA DISKON TERHADAP HASIL PENJUALAN PADA PT. CARREFOUR INDONESIA

SKRIPSI

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

Nama : LINDA ARLINDA

NIM : 03101-303

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2005

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

LEMBAR PENGESAHAN

Nama	:	LINDA ARLINDA
NIM	:	03101 – 303
Program Studi	:	Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi	:	PENGARUH METODE PENETAPAN HARGA DISKON TERHADAP HASIL PENJUALAN PADA PT. CARREFOUR INDONESIA
Tanggal Ujian Skripsi	:	29 Agustus 2005

Disahkan Oleh :

Pembimbing I

(Rina Astini SE, MM)
Tanggal : 19 September 2005

Dekan,

(Drs. Hadri Mulya, Msi)
Tanggal :

Ketua Jurusan Manajemen,

(Tafiprios SE, MM)
Tanggal :

KATA PENGANTAR

Assalmu'alaikum Wr.Wb.

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis berhasil meyelesaikan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis merasa berkewajiban untuk menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan dukungan moral kepada penulis. Semoga semua dukungan dan bantuan yang diberikan akan mendapat balasan dari Allah SWT.

Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Ir. Suharyadi, MA selaku rektor Universitas Mercu Buana beserta jajaran stafnya.
2. Bapak Drs. Hadri Mulya, AK, Msi, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana.
3. Bapak Tafiprios, SE, MM, selaku kepala Jurusan Manajemen SI.
4. Ibu Rina Astini, SE, MM selaku pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu dan kesabarannya memberikan bimbingan dan pengarahan sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik.
5. Bapak Heru selaku personalia PT. Carrefour Indonesia

6. Bapak Ronny Surbaya SE, selaku staff PO (Purchasing Order) PT. Carrefour Indonesia yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan informasi yang dibutuhkan penulis.
7. Seluruh karyawan dan Direksi PT. Carrefour Indonesia.
8. Ayah, Bunda Kakak-kakakku dan keponakan-keponakanku tercinta yang selalu memberikan semangat dan dorongan serta do'a sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan sampai sekarang ini.

Dan tidak lupa pula penulis sampaikan terima kasih kepada :

1. Vera, Hendra, Ari, Agus dan Ade yang sudah memberikan masukan dan bantuan kepada penulis.
2. Yana, Fani, Dewi, Lia, Vivi, Romy, dan teman-teman Manajemen angkatan 2001.
3. Murni, Teddy, Iis, Dwi, Ros, May, Fitri, Evi, Devi, Hendra, dan teman-teman di Vhoriez terima kasih atas semangat dan do'anya.
4. Ka' Fully dan Mey terima kasih atas bantuan dan do'anya.
5. Teman – teman FORPIT, yang telah memberikan pengalaman dan do'anya.
6. Ii . Terima kasih atas bantuan, semangat, do'a, dan perhatiannya selama penulis menyelesaikan skripsi ini.
7. Dadan, yang selalu memberikan bimbingan dan support dalam penulisan skripsi ini thanx's honey kau adalah senior ku yang OK'S BGT. U'are my hero
8. Semua pihak yang telah membantu menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis masih merasakan banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, dikarenakan masih sedikitnya pengalaman dan pengetahuan penulis. Penulis berharap agar skripsi ini mendapatkan saran dan kritik yang membangun agar menjadi lebih baik.

Sebagai akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua yang membutuhkan dan hanya tuhan kiranya yang dapat membalas dan memberikan karunia yang tiada batasnya atas semua kebaikan dan pengorbanan yang diberikan kepada penulis.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Jakarta,.....2005

Penulis

Linda Arlinda

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN..... i

KATA PENGANTAR..... ii

DAFTAR ISI iv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1

B. Perumusan Masalah.....3

C. Pembatasan Masalah.....4

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....4

BAB II LANDASAN TEORI

A. Definisi dan Pengertian Pemasaran.....5

B. Konsep Inti Pemasaran.....8

C. Tujuan dan Fungsi Pemasaran.....12

D. Bauran Pemasaran..... 14

E. Penetapan Harga.....17

F. Mangadaptasi Harga.....22

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan.....32

1. Lokasi dan Waktu Penelitian.....32

2. Sejarah PT. Carrefour Indonesia.....32

3. Metode Harga Jual Produk Perusahaan.....34

4. Metode Penetapan Harga yang Digunakan PT. Carrefour Indonesia.....40

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Tingkat Penjualan Perusahaan Sebelum Melakukan Metode Penetapan Harga Diskon.....45

B. Tingkat Penjualan Perusahaan Setelah Melakukan Metode Penetapan Harga Diskon.....49

C. Analisis Pengaruh Metode Penetapan Harga Diskon Terhadap Peningkatan Hasil Penjualan.....54

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan 58

B. Saran.....61

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN