



**STRATEGI PENETAPAN HARGA BISNIS SALE PISANG PADA
UD. PANDAN ARUM ROGOJAMPI-BANYUWANGI**

*Pricing Strategy Bussines Sale Pisang at UD. Pandan Arum
Rogojampi-Banyuwangi*

SKRIPSI

ditujukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi Ilmu Administrasi (S1) dan mencapai gelar Sarjana Administrasi Bisnis

Oleh:

Auliana Zakaria Wati

NIM 080910292012

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2013**

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Ibunda Sunarya dan Ayahanda Purwanto yang tercinta, yang telah membesarkan, menyayangiku sepenuh hati dengan segenap jiwa dan raga, memberiku cinta kasih dan perhatian, serta do'a dan dukungan. Ini hanya sebuah persembahan kecil yang bisa aku berikan. Terimakasih atas segala yang telah kalian curahkan untukku semoga aku bisa menjadi seseorang yang kalian banggakan.
2. Kakakku Sulfaida, S.E dan Mochammad Ikwan yang tersayang yang senantiasa selalu membantu dan memotivasi serta do'anya. Semoga kita bisa memberikan yang terbaik untuk kita dan orang tua kita.
3. Guru-guruku dari Taman Kanak-kanak hingga perguruan tinggi yang telah memberikan banyak ilmu dan membimbing dengan penuh kesabaran. Semoga ilmu ini senantiasa barokah dan bermanfaat.
4. Almamater Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember yang aku banggakan.

MOTTO

Keberhasilan adalah kemampuan untuk melewati dan mengatasi dari satu kegagalan ke kegagalan berikutnya tanpa kehilangan semangat.*)

*) Winston Churchill.Ibenx's Blog. <http://ibenxs.wordpress.com/>

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Auliana Zakaria Wati

NIM : 080910292012

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul “Strategi Penetapan Harga Bisnis Sale Pisang Pada UD. Pandan Arum Rogojampi Banyuwangi” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi mana pun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak mana pun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 18 Januari 2013

Yang menyatakan,

Auliana Zakaria Wati

NIM. 080910292012

SKRIPSI

**STRATEGI PENETAPAN HARGA BISNIS SALE PISANG PADA
UD. PANDAN ARUM ROGOJAMPI-BANYUWANGI**

Oleh
Auliana Zakaria Wati
NIM 080910292012

Pembimbing :

Dosen Pembimbing Utama : Dr. Edy Wahyudi, S.Sos, MM

Dosen Pembimbing Anggota : Drs. Didik Eko Julianto, M. AB

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Strategi Penetapan Harga Bisnis Sale Pisang Pada UD. Pandan Arum Rogojampi Banyuwangi” telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik pada:

Hari, Tanggal : Senin, 18 Februari 2013

Tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Tim Penguji:
Ketua

Dr. Sasongko, M. Si
NIP. 19570407 198609 1 001

Pembimbing Utama

Pembimbing Anggota

Dr. Edy Wahyudi, S. Sos, MM
NIP. 19750825 200212 1 002

Drs. Didik Eko Julianto, MAB
NIP. 19610722 198902 1 001

Anggota I

Anggota II

Dra. Sri Wahyuni, M. Si
NIP. 19560409 198702 2 001

Drs. Suhartono, MP
NIP. 19600214 198803 1 002

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Jember

Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA
NIP. 19520727 198103 1 003

RINGKASAN

Strategi Penetapan Harga Bisnis Sale Pisang pada UD. Pandan Arum Rogojampi-Banyuwangi Auliana Zakaria Wati, 080910292012, 2008, 71 halaman, Jurusan Ilmu Administrasi, Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Pisang umumnya dikonsumsi dalam bentuk segar. Produksi dan pemasaran pisang yang melimpah menimbulkan permasalahan terhadap cara penyimpanan pisang. Hal ini disebabkan karena pisang memiliki kadar air yang cukup tinggi sehingga bersifat mudah rusak. Oleh karena itu, perlu adanya penanganan yang tepat agar buah pisang yang dihasilkan tidak banyak dibuang. Salah satu upaya untuk menangani permasalahan tersebut adalah dengan cara pengolahan pisang menjadi beberapa produk olahan pisang diantaranya sale pisang. Semakin berkembangnya kehidupan dunia usaha dan kondisi perekonomian, semakin besar pula tuntutan bagi perusahaan untuk senantiasa tanggap dan proaktif dalam menghadapi persaingan termasuk dalam industri pengolahan pisang.

Harga merupakan satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan; elemen-elemen lainnya menimbulkan biaya. Harga juga merupakan salah satu elemen bauran pemasaran yang fleksibel, harga dapat diubah dengan cepat, tidak seperti *feature* produk dan perjanjian distribusi. Penetapan dan persaingan harga juga merupakan masalah nomor satu yang harus dihadapi banyak eksekutif pemasaran. Perusahaan menangani penetapan harga dengan cara, yaitu dengan harga biasanya ditetapkan oleh manajemen puncak bukannya oleh bagian pemasaran atau penjualan.

Strategi penentuan harga dasar dari suatu produk barang atau jasa maka perusahaan dapat menentukan strategi harga dengan mempertimbangkan berbagai faktor seperti harga kompetitor, tujuan perusahaan dan daur hidup produk. Strategi tersebut dapat digunakan untuk produk yang baru maupun yang lama sesuai dengan situasi dan kondisi yang ada.

Penelitian ini dilaksanakan di UD. Sale Pisang Pandan Arum Rogojampi Banyuwangi yang berlokasi di Desa Kaotan RT 04/RW 07 Kecamatan Rogojampi Kabupaten Banyuwangi. Metode pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan pihak manajemen perusahaan yaitu pimpinan, tenaga pemasaran, serta beberapa karyawan di UD. Pandan Arum.

Berdasarkan permasalahan dan tujuan penelitian maka tipe penelitian ini adalah penelitian yang bersifat deskriptif yang didasarkan pada paradigma kualitatif. Metode kualitatif digunakan untuk mendapatkan data yang mendalam atau suatu data yang mengandung makna, artinya adalah mencari makna data yang sebenarnya.

Berdasarkan hasil analisis domain dan taksonomi menunjukkan Dalam penetapan harga, perusahaan harus mempertimbangkan sejumlah faktor internal dan eksternal lainnya. Faktor internal terdiri dari pertimbangan organisasi sedangkan dari pihak eksternal itu pasar dan permintaan, strategi dan harga bersaing, serta faktor eksternal lainnya seperti booming. Kesimpulan dari deskripsi ini dalam strategi penetapan harga UD. Pandan Arum memilih untuk memberikan harga jual yang lebih rendah dari para pesaingnya. Penetapan harga jual yang lebih rendah dari pesaingnya ditujukan untuk menarik minat beli konsumen. Akan tetapi bukan berarti dengan harga rendah yang diberikan oleh UD. Pandan Arum Rogojampi kepada konsumen, kualitas dan rasa yang dihasilkan produsen tidak berkualitas. Hasil produksi dari UD. Pandan Arum Rogojampi memiliki kualitas yang bagus, walaupun harga yang ditawarkan relatif lebih murah.

PRAKATA

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala kasih dan karunia-Nya sehingga skripsi dengan judul: “Strategi Penetapan Harga Bisnis Sale Pisang Pada UD. Pandan Arum Rogojampi Banyuwangi” dapat terselesaikan. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Jurusan Ilmu Administrasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember.

Skripsi ini tidak mungkin terwujud tanpa bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih terutama kepada:

1. Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
2. Drs. Sasongko, M.Si. selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
3. Drs. Poerwanto, MA. selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
4. Dr. Edy Wahyudi, S.Sos, MM selaku Dosen Pembimbing Utama yang telah memberikan perhatian dan kesabaran untuk meluangkan waktu, tenaga, pikiran dalam memberikan bimbingan dan pengarahan yang bermanfaat pada penyusunan skripsi ini;
5. Drs. Didik Eko Julianto, M. AB selaku Dosen Pembimbing Anggota yang telah memberikan perhatian dan kesabaran untuk meluangkan waktu, tenaga, pikiran dalam memberikan bimbingan dan pengarahan yang bermanfaat pada penyusunan skripsi ini;
6. Drs. Suhartono, MP selaku Dosen Wali yang telah memberikan pengarahan selama penulis belajar di bangku kuliah;
7. Semua Dosen-dosen dan Karyawan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember, yang telah membantu dalam urusan administrasi;

8. Bapak Susilo Tri Wardoyo, SE selaku pimpinan UD. Pandan Arum Rogojampi Banyuwangi serta seluruh karyawan yang telah membantu penulis dalam melakukan penelitian;
9. Keluargaku yang kucintai dan kukagumi. Terimakasih yang telah memberikan semangat dan dukungan serta do'a kepada penulis;
10. Semua teman-teman seperjuangan, Administrasi Bisnis 2008 terima kasih sudah menjadi teman terbaikku yang telah memberikan semangat, motivasi dan kebersamaannya selama ini.
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Semoga bantuan dan bimbingan semangat serta dorongan yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan balasan dari Allah SWT. Tiada suatu karya yang sempurna kecuali milik Allah semata, untuk itu saran dan kritik dari semua pihak selalu penulis terima untuk menyempurnakan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini bermanfaat.

Jember, 18 Februari 2013

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERNYATAAN	v
HALAMAN PEMBIMBINGAN	vi
HALAMAN PENGESAHAN	vii
RINGKASAN	viii
PRAKATA	viv
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penulisan.....	5
1.4 Manfaat Penulisan.....	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Landasan Teori	6
2.2 Pengertian Strategi	6
2.3 Strategi Bersaing	13
2.3.1 Keunggulan Bersaing	23
2.4 Strategi Penetapan Harga	23
2.4.1 Harga	23
2.4.2 Strategi Penetapan Harga	25

2.5 Penelitian Terdahulu	27
BAB 3. METODE PENELITIAN.....	29
3.1 Tipe dan Paradigma Penelitian	29
3.2 Tahap Persiapan.....	30
3.3 Tahap Pengumpulan Data.....	33
3.4 Tahap Penarikan Keabsahan Data	34
3.5 Teknik Analisis Data	35
3.6 Teknik Penarikan Keabsahan Data.....	38
3.7 Tahap Penarikan Kesimpulan.....	38
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	33
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	40
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	40
4.1.2 Lokasi Perusahaan	40
4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan	40
4.1.4 Struktur Organisasi	41
4.1.5 Hari dan Jam Kerja	44
4.1.6 Personalia.....	44
4.1.7 Produksi	45
4.1.8 Pemasaran	46
4.2 Analisis taksonomi	46
4.2.1 Gambaran Aktivitas Industri	46
4.2.2 Strategi Penetapan Harga UD. Pandan Arum	56
4.3 Interpretasi	66
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	70
5.1 Kesimpulan.....	71
5.2 Saran.....	71

DAFTAR BACAAN

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
1.1 Data Perusahaan Olahan Pangan Kabupaten Banyuwangi	3
3.2 Model Analisis Taksonomi	36
4.1 Tingkat Pendidikan Tenakaga Kerja	37
4.2 Daftar klasifikasi karyawan berdasarkan jenis kelamin.....	45
4.3 Daftar alat-alat Produksi Pada UD Pandan Arum.....	45
4.4 Daftar Jumlah Investasi Perusahaan Olahan Pangan di Kabupaten Banyuwangi	49
4.5 Daftar Jumlah Produksi Sale Pisang UD. Pandan Arum Rogojampi	
Banyuwangi Pertahun	54
4.6 Data Hasil Produksi dan Penjualan Pertahun Ud. Pandan Arum.....	55
4.7 Data Realisasi Produksi Sale Pisang	55
4.8 Harga Produk UD. Pandan Arum dan Pesaing	61
4.9 Daftar Hatga Pokok.....	62
5.1 Daftar Nama Distributor	65

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Lima faktor strategi bersaing	11
4.1 Bagan Struktur Organisasi UD Pandan Arum Rogojampi Banyuwangi Tahun 2011	42
4.1 Saluran Distribusi Sale Pisang UD. Pandan Arum Rogojampi-Banyuwangi	66

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Ijin Penelitian dari Lembaga Penelitian UNEJ.
2. Surat Pernyataan Selesai Penelitian dari UD. Pandan Arum Rogojampi-Banyuwangi.
3. Foto-foto UD. Pandan Arum
4. Pedoman wawancara dan hasil wawancara