

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PENENTU DALAM PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK

(Studi Kasus Pada Unit Usaha Waserda KSU Cilengkrang Kabupaten Bandung)

Disusun Oleh:

IHSAN TAUFIK

C1180311

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen

Konsentrasi Manajemen Bisnis

Dosen Pembimbing:

Dr. Hj. Yuanita Indriani, Ir., M.Si



**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KOPERASI INDONESIA**

2023

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Analisis Faktor-Faktor Penentu Dalam Penetapan Harga
Jual Produk (Studi Kasus Pada Unit Usaha Waserda
KSU Cilengkrang)

Nama Mahasiswa : Ihsan Taufik
Nomor Pokok : C1180311
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis
Program studi : S1 Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Bisnis

Menyetujui dan Mengesahkan

Pembimbing

Dr. Hj. Yuanita Indriani, Ir., M.Si

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi
S1 Manajemen

Dr. Heri Nugraha, SE., M.Si

Dr. Ami Purnamawati, Dra., M.Si

RIWAYAT HIDUP

Ihsan Taufik merupakan nama Penulis yang dilahirkan di Bandung pada bulan Januari tahun 2000 sebagai anak ke-2 dari pasangan bapak Asep Nugraha dan ibu Noneng Saodah. Jenjang Pendidikan yang ditempuh oleh penulis yaitu pertama bersekolah di TK Nurul Huda Cipanas pada tahun 2005 dan lulus pada tahun 2006, selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan Sekolah Dasar (SD) di sekolah SDN Karpiah Jaya pada tahun 2006 dan lulus pada tahun 2012. Lalu penulis melanjutkan Sekolah Menengah Pertama di sekolah MTs. Ishlahul Amanah Pangalengan pada tahun 2012 sampai 2015. Selanjutnya penulis melanjutkan Sekolah Menengah Atas (SMA) ditempuh disekolah SMAN 1 Pangalengan dan lulus pada tahun 2018, lalu pada tahun 2018 penulis diterima sebagai mahasiswa program Sarjana (S-1) di Program Studi Manajemen Bisnis di IKOPIN University.

Selama mengikuti program S-1, penulis aktif pada organisasi Entreuppreneur Bussines Center (EBC) IKOPIN pada tahun 2018 sampai 2022. Jabatan diorganisasi EBC tersebut penulis terpilih sebagai kordinator di bidang Human Resourch Development (HRD) selama 2 periode dan pada periode ke-3 penulis beralih menjadi kepala kordinator Bussines Center (BC). Selain aktif pada organisasi kampus, penulis juga aktif dalam organisasi Karang Taruna desa sebagai anggota dan juga memiliki jabatan sebagai sekertaris Rw di Kampung Cipanas Rw.05 Desa Margamukti Kecamatan Pangalengan.

ABSTRACT

Ihsan Taufik, 2023. *Analysis of Determining Factors in Determining Product Selling Price, case study on the Waserda Cooperatitive Business Unit Of KSUCilengkrang Bandung City, under Hj. Yuanita Indriani.*

The Cilengkrang multipurpose cooperative (KSU) has 1.075 members consisting of heads of households located in the Cisurupan Village area, Cibiru District, bandung City, West Java. In this study, a sample size of 30 active members participated in the Cilengkrang KSU Cooperative.

The purpose of this study was to determine the strategy of determining the selling price of the product that was determined or carried out on the sale of the Waserda Cooperative KSU Cilengkrang Business Unit. Then to find out whether the price offered to members or consumers is feasible or comparable to what is expected by members.

The reaserch method used is a case study of direct observation, to find document, reaserchers conduct interviews, observations and literature studies that will be analyzied to obtain conclusions.

The result of this study indicate that the strategy for determining the selling price of product carried out by the cooperative is good, but there are several factors that cannot be controlled, one of which is market conditions. When price in compared to other retail business, cooperative are still slightly more expensive than other cooveratives.

Keywords: Business, Product, Product Pricing

ABSTRAK

Ihsan Taufik, 2023. Analisis Faktor-Faktor Penentu Dalam Penetapan Harga Jual Produk, Studi kasus pada Unit Usaha Waserda Koperasi KSU Cilengkrang Kota Bandung, dibawah bimbingan Hj. Yuanita Indriani.

Koperasi Serba Usaha (KSU) Cilengkrang memiliki anggota sebanyak 1.075 orang yang anggotanya terdiri dari kepala rumah tangga yang berada di kawasan Desa Cisurupan, Kecamatan Cibiru, Kota Bandung, Jawa Barat. Dalam penelitian ini mengambil ukuran sampel sebanyak 30 Orang anggota yang aktif berpartisipasi pada koperasi KSU Cilengkrang.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi penetapan harga jual produk yang ditetapkan atau dilakukan pada penjualan Unit Usaha Waserda Koperasi KSU Cilengkrang. Lalu untuk mengetahui apakah harga yang ditawarkan kepada anggota atau konsumen layak atau sebanding dengan yang diharapkan oleh anggota.

Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus observasi secara langsung, untuk mencari data peneliti melakukan wawancara, observasi dan studi pustaka yang akan di analisis untuk mendapatkan kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi penetapan harga jual produk yang dilakukan oleh koperasi sudah baik, namun terdapat beberapa faktor yang tidak bisa dikendalikan salah satunya adalah kondisi pasar. Jika dibandingkan dengan usaha retail lainnya, harga koperasi masih sedikit lebih mahal dari pada koperasi lainnya.

Kata Kunci: Bisnis, Produk, Penetapan Harga Produk

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmatnya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Analisis Faktor-Faktor Penentu Dalam Penetapan Harga Jual Produk”** Studi Kasus Pada Unit Usaha Waserda KSU Cilengkrang. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen Konsentrasi Manajemen Bisnis di Universitas Koperasi Indonesia (IKOPIN). Penulis menyadari bahwa dengan bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak skripsi ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Yang terhormat, Dr.Hj. Yuanita Indriani, Ir., M.Si selaku dosen Pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi.
2. Yang terhormat, Drs. H. Wahyudin, M.Ti selaku Dosen Penelaah Koperasi yang telah memberikan saran dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
3. Yang terhormat, Drs. H. Shofwan Azhar Solihin, M.Se selaku Dosen Penelaah Konsentrasi yang telah memberikan saran dan arahan penyusunan skripsi ini.
4. Yang terhormat, Dr. Ir, Agus Pakpahan, MS., selaku Rektor IKOPIN.
5. Yang terhormat, Dr. Heri Nugraha, SE.,M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
6. Yang terhormat, Dr. Ami Purnamawati, Dra., M.Si selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen IKOPIN.

7. Bapak/Ibu dosen IKOPIN dan seluruh Civitas Akademik IKOPIN yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan serta nilai kehidupan kepada penulis selama menempuh pendidikan di IKOPIN.
8. Segenap Pengurus, Pengawas dan Anggota Koperasi Serba Usaha (KSU) Cilengkrang.
9. Orang tua tercinta, Bapak Asep Nugraha dan Ibu Noneng Saodah yang telah memberikan do'a serta dukungan baik materi dan moril, kasih sayang yang tulus, cinta, motivasi, semangat dan sabar yang diberikan dan menjadi pendorong bagi penulis.
10. Alda Sania Calakanita, yang telah memberikan semangat dan motivasi dan juga menghibur bagi penulis.
11. Sahabat-sahabat tercinta dan seperjuangan yang telah memberikan dukungan, membantu serta memberikan motivasi bagi penulis diantaranya Irsan Nur Fiqri, M Yusuf Efendi, Arif Zaenal, Tatang Wahyudin, M Firdaus dan Yunita Farida.
12. Teman-teman Kelas G dan manajemen bisnis B, terimakasih atas kebersamaannya.
13. Serta pihak-pihak lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Jatinangor, September 2023

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
RIWAYAT HIDUP	i
ABSTRACT	ii
ABSTRAK.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	10
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	11
1.3.1 Maksud Penelitian	11
1.3.2 Tujuan Penelitian.....	11
1.4 Kegunaan Penelitian	12
1.4.1 Aspek Teoritis	12
1.4.2 Aspek Praktis.....	12
BAB II PENDEKATAN MASALAH DAN METODE PENELITIAN.....	13
2.1 Pendekatan Masalah	13
2.1.1 Pendekatan Koperasi	13
2.1.2 Pendekatan Koperasi Konsumen.....	21
2.1.3 Pendekatan Manajemen Bisnis.....	25
2.1.4 Pendekatan Harga	28
2.1.5 Pendekatan Partisipasi Anggota	41
2.1.6 Keputusan Pembeli	44
2.2 Metode Penelitian	45
2.2.1 Metode Penelitian yang Digunakan.....	45

2.2.2	Data Yang Diperlukan	46
2.2.3	Sumber Data dan Cara Menentukannya	47
2.2.4	Teknik Pengumpulan Data.....	47
2.2.5	Analisis Data	48
2.2.6	Tempat Penelitian.....	50
2.2.7	Jadwal Waktu Penelitian.....	51
BAB III KEDAAAN UMUM TEMPAT PENELITIAN		52
3.1	Sejarah Terbentuknya KSU Cilengkrang.....	52
3.2	Manajemen Kelembagaan KSU Cilengkrang	53
3.2.1	Struktur Organisasi KSU Cilengkrang dan Rapat Anggota.....	54
3.3	Kegiatan Usaha dan permodalan KSU Cilengkrang.....	65
3.3.1	Kegiatan Usaha KSU Cilengkrang	65
3.3.2	Struktur Permodalan dan Keuangan KSU Cilengkrang.....	69
3.4	Implementasi Jati Diri Pada KSU Cilengkrang.....	74
3.4.1	Implementasi Definisi Koperasi.....	75
3.4.2	Implementasi Prinsip-Prinsip Koperasi	75
3.4.3	Implementasi Nilai-Nilai Koperasi.....	79
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....		85
4.1	Karakteristik Informan.....	85
4.2	Penetapan Harga Jual Produk Pada Unit Usaha Waserda KSU Cilengkrang	89
4.3	Faktor Penetapan Harga Jual Produk.....	94
4.4	Upaya Yang Harus Dilakukan Unit Usaha Waserda Dalam Meningkatkan Volume Penjualan.....	97
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....		101
5.1.	Simpulan	101
5.2.	Saran	103
DAFTAR PUSTAKA.....		104
LAMPIRAN		106

