

**ANALISIS STRATEGI PENETAPAN HARGA DI WASERDA KOPERASI
PEGAWAI NEGERI REPUBLIK INDONESIA GURU-GURU
PAYAKUMBUH UTARA**

TUGAS AKHIR

*Diajukan Kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Manajemen
Perdagangan (DIII) Sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar
Ahli Madya*



Oleh :

DAVID YOHANDAZS
NIM / BP. 58054/ 2010

PROGRAM STUDI MANAJEMEN PERDAGANGAN

PROGRAM DIPLOMA III FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI PADANG

2014

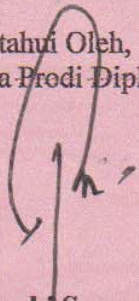
PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

**Analisis Strategi Penetapan Harga Di Waserda Koperasi Pegawai Negeri
Republic Indonesia Guru-Guru Payakumbuh Utara**

Nama : David Yohandazs
NIM/TM : 58054/2010
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi

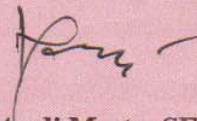
Padang, Januari 2014

Diketahui Oleh,
Ketua Prodi Diploma III



Perengki Susanto SE, M.Sc
NIP. 19810404 200501 1 002

Disetujui Oleh,
Pembimbing



Hendri Andi Mesta, SE.AK, M.M
NIP. 19741125 200501 1 002

PENGESAHAN TUGAS AKHIR


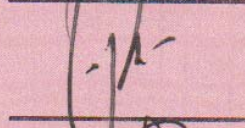
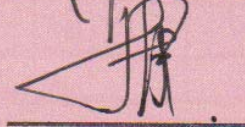
**ANALISIS STRATEGI PENETAPAN HARGA DIWASERDA KOPERASI
PEGAWAI NEGERI REPUBLIK INDONESIA-GURU-GURU
PAYAKUMBUH UTARA**

Nama : David Yohandazs
NIM/TM : 58054/2010
Program studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi

Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi
Manajemen Perdagangan (DIII) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang

Padang, Januari 2014

Tim Penguji

Nama		Tanda tangan
Hendri Andi Mesta, SE, MM, Ak	(Ketua)	
Perengki Susanto, SE, M.Sc	(Anggota)	
Rahmiati, SE, M.Sc	(Anggota)	

ABSTRAK

**David Yohandazs,
58054/2010** : **Analisis Strategi Penetapan Harga Di
Waserda Koperasi Pegawai Negeri
Republik Indonesia Guru-Guru
Payakumbuh Utara**

Pembimbing : **Hendri Andi Mesta, SE.Ak,MM**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Strategi Penetapan Harga di Waserda Koperasi Pegawai Negeri Republik Indonesia Guru-Guru Payakumbuh Utara. Jenis penelitian ini merupakan penelitian diskriptif. Penelitian dilakukan di Waserda Koperasi Pegawai Negeri Republik Indonesia Guru-Guru Payakumbuh Utara dan yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah Harga produk yang ada di Waserda Koperasi Pegawai Negeri Republik Indonesia Guru-Guru Payakumbuh Utara. Sampel diambil dari beberapa harga produk yang ada di koperasi dan membandingkan dengan produk pesaing.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa; 1) Strategi Penetapan Harga Di Waserda Koperasi Pegawai Negeri Republik Indonesia Guru-Guru Payakumbuh Utara adalah menetapkan harga persenan, menetapkan harga dari potongan harga pemasok, dan menetapkan harga dengan menekan kontinuitas harga produk. 2) Waserda Koperasi Pegawai Negeri Republik Indonesia Guru-Guru Payakumbuh Utara dapat menjual produk dengan harga yang murah atau rendah dibandingkan pesaingnya.

KATA PENGANTAR



Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “Analisis Strategi Penetapan Harga Di Waserda Koperasi Pegawai Negeri Republic Indonesia Guru-Guru Payakumbuh Utara”.

Tugas akhir ini merupakan salah satu syarat dalam menyelesaikan program Diploma Tiga (D3) Program Studi Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Terima kasih kepada bapak Hendri Andi Mesta, SE.Ak,M.M selaku pembimbing yang telah memberikan ilmu, pengetahuan, waktu dan bimbingan serta masukan yang sangat berharga bagi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Selain itu penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah mendorong penulis untuk menyelesaikan studi dan tugas akhir ini. Pada kesempatan ini, penulis juga mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dekan dan Pembantu Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
2. Ketua dan Sekretaris Program Studi Diploma Tiga (D3) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
3. Dosen-dosen dan staf-staf Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah membantu penulis dalam penulisan tugas akhir ini.
4. Pimpinan dan karyawan Koperasi Pegawai Negeri Republic Indonesia Guru-Guru Payakumbuh Utara yang telah memberi izin melakukan observasi.
5. Teristimewa buat kedua orang tua yang selalu mendo'akan dan memberikan dukungan moril dan materil untuk keberhasilan penulis. Untuk keluarga tercinta yang selalu memberikan perhatian, semangat dan kasih sayang saat melakukan dan penyelesaian tugas akhir ini.
6. Seseorang yang telah memberikan dorongan, semangat dan nasehatnya dalam penyelesaian studi dan tugas akhir ini.
7. Teman-teman mahasiswa angkatan 2010 pada program studi D3 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang dan sahabat-sahabatku, serta rekan-rekan yang sama-sama berjuang atas motivasi, saran dan informasi yang sangat berguna.
8. Serta semua pihak yang telah membantu dalam proses perkuliahan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Dengan pengetahuan yang serba terbatas penulis berusaha menyajikan tugas akhir ini walaupun dapat dikatakan jauh dari sempurna. Untuk itu saran dan kritik yang membangun penulis harapkan demi kesempurnaan tugas akhir ini. Akhir kata, penulis berharap semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat.

Padang, Januari 2014

David Yohandazs

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Harga.....	5
1. Pengertian Harga.....	5
2. Penetapan Harga.....	5
a. Peran Penetapan Harga.....	6
b. Harga Untuk Merangsang Penjualan.....	9
B. Metode Penetapan Harga.....	10
C. Eceran (Ritail)	16
D. Koperasi	19
1. Prinsip Koperasi	19
2. Bentuk Dan Jenis Koperasi	20
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Bentuk Penelitian Tugas Akhir	22
B. Lokasi Dan Waktu Penelitian	22
C. Rancangan Penelitian	23
1. Jenis Dan Sumber Data	23
2. Teknik Pengumpulan Data	23
BAB IV PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum KPRI Guru-Guru Payakumbuh Utara	25

B. Visi Dan Misi Perusahaan.....	27
1. Visi KPRI Guru-Guru Payakumbuh Utara.....	27
2. Misi KPRI Guru-Guru Payakumbuh Utara	27
3. Tujuan KPRI Guru-Guru Payakumbuh Utara	28
4. Prinsip-Prinsip KPRI Guru-Guru Payakumbuh Utara.....	28
C. Sejarah KPRI Guru-Guru Payakumbuh Utara	29
D. Lokasi Dan Struktur Perusahaan.....	30
E. Bidang Usaha / Bagian.....	32
F. Waserda KPRI Guru-Guru Payakumbuh Utara	32
G. Pembahasan.....	32
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	37
B. Saran	37
DAFTAR PUSTAKA	39
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1	: Perbedaan Harga Produk di Ritel Payakumbuh.....	3
Tabel 2	: Badan Pengurus 3 Tahun Pertama.....	30
Tabel 3	: Badan Pengawas 3 Tahun Pertama.....	30
Tabel 4	: Produk dengan harga pesanan.....	33
Tabel 5	: Produk Dengan Potongan Harga	33
Tabel 6	: Penetapan Harga Produk.....	35

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 : Struktur Organisasi KPRI Guru-Guru Payakumbuh Utara.....	31
---	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam era globalisasi perkembangan dunia bisnis mengalami kemajuan yang sangat pesat, perubahan terjadi pada seluruh sektor yang terlibat dalam persaingan seperti konsep, strategi pemasaran dan teknologi, hal ini menjadikan setiap produsen untuk selalu tanggap pada setiap perkembangan dalam melakukan strategi pemasarannya agar dapat memenangkan persaingan. Pada umumnya sebuah perusahaan didirikan mempunyai empat tujuan pokok, yaitu memperoleh laba, meningkatkan volume penjualan, dan mempertahankan kelangsungan hidupnya. Namun demikian tujuan yang terpenting dari pendirian perusahaan pada umumnya adalah bertahan hidup dengan terus meningkatkan volume penjualan, terutama untuk perusahaan yang sedang berkembang.

Dalam meningkatkan volume penjualan sebuah perusahaan menempatkan strategi pemasaran sebagai faktor yang penting. Begitu pentingnya peran strategi pemasaran dalam kelangsungan hidup perusahaan sehingga sering tidak dapat dipisahkan sebagai fungsi tersendiri.

Saat ini strategi pemasaran dituntut tidak hanya sekedar sebagai wujud kemampuan perusahaan dalam menyediakan barang-barang atau jasa yang jumlah dan jenisnya sama sehingga pada kondisi yang demikian konsumen dihadapkan pada banyak pilihan penawaran. Pada saat konsumen dihadapkan

dengan kondisi yang seperti itu maka konsumen akan memilih salah satu yang terbaik. Oleh sebab itu agar barang atau jasa yang ditawarkan dipilih oleh konsumen maka perusahaan harus mengetahui apa yang menjadi kebutuhan konsumen dan bagaimana menetapkan harga yang terbaik untuk konsumen.

Dalam perkembangan dikota Payakumbuh banyak terdapat peritel salah satunya yaitu Warung Serba Ada (waserda) yang dikelola oleh koperasi. Koperasi mempunyai tujuan yaitu untuk mensejahterakan anggota, hal ini akan berpengaruh pada waserda koperasi itu sendiri. Apabila harga produk yang ditawarkan waserda koperasi melebihi harga yang ada dipasaran atau pesaing lainnya maka tujuan koperasi itu sendiri tidak akan tercapai. Keadaan yang demikian menjadi hal yang penting bagi waserda untuk dapat memenangkan persaingan. Waserda koperasi perlu mencermati bagaimana cara untuk menciptakan harga rendah setiap hari. Hal ini dilakukan agar bisa terus bertahan dalam persaingan global karena ketatnya persaingan global maka banyak terjadinya perang harga antar peritel satu dengan yang lain.

Banyaknya waserda koperasi yang menerapkan strategi pemasaran yang sama membuat waserda koperasi berpikir keras untuk menemukan jalan guna mempertahankan konsumen agar tetap memilih dan membeli produk yang ditawarkan dengan strategi penetapan harga yang murah dalam rangka pemenuhan kebutuhan anggota koperasi maupun non anggota koperasi, sehingga konsumen merasa puas dan tidak berpindah ke waserda yang lain. Salah satu waserda koperasi yang menerapkan strategi dengan harga murah tersebut adalah koperasi pegawai republik indonesia guru-guru payakumbuh

utara atau KPRI-GPU. Hal ini dapat dilihat dari beberapa perbedaan harga produk yang dijual di KPRI di bandingkan dengan ritel lainnya seperti pada tabel berikut :

Tabel 1. Perbedaan harga produk di ritel Payakumbuh

Nama produk	Harga koperasi	Harga toko lain	Harga pasar
Sabun dettol 70 gr	Rp 2.200	Rp 2.500	Rp 2.500
Sarimi duo goreng	Rp 2.200	Rp 2.200	Rp 2.200
Baygon spay 276 ml	Rp 16.200	Rp 17.000	Rp 16.500
Susu ultra 200 ml	Rp 2.800	Rp 3.100	Rp 3.000
Minyak goreng bimoli 5 lt	Rp 55.000	Rp 58.000	Rp 56.500

Sumber : Waserda KPRI Payakumbuh Utara Dan Diolah

Berdasarkan Tabel 1 terlihat harga beberapa produk yang dijual di waserda koperasi KPRI lebih murah dibandingkan tempat lain. Hal ini menimbulkan keingintahuan penulis, kenapa waserda koperasi KPRI-GPU bisa menjual produk dengan harga yang lebih murah dibandingkan toko lain, bahkan juga lebih murah daripada harga pesaing dan bagaimana strategi waserda dalam menetapkan harga jual sehingga lebih murah.

Menurut Kotler (2008 : 20) hal ini sesuai dengan “ konsep pemasaran yakni bahwa tujuan organisasi adalah menjadi lebih efektif dari pada pesaing dalam menciptakan, menghantarkan, dan mengomunikasikan nilai pelanggan yang lebih baik kepada pasar sasaran yang dipilih”. Atas dasar latar belakang masalah diatas maka peneliti akan melakukan penelitian dengan judul

“Analisis Strategi Penetapan Harga Diwaserda Koperasi Pegawai Negeri Republik Indonesia Guru-Guru Payakumbuh Utara”.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat diperoleh rumusan masalah sebagai berikut : bagaimana Strategi Penetapan Harga di Waserda Koperasi Pegawai Negeri Republik Payakumbuh Utara?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari pengamatan ini adalah untuk memperoleh informasi yang benar tentang Strategi Penetapan Harga Di Waserda Koperasi Pegawai Negeri Republik Payakumbuh Utara.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Waserda Koperasi Pegawai Negeri Republic Indonesia Guru-Guru Payakumbuh Utara

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan dan bahan pertimbangan bagi manajemen Waserda Koperasi Pegawai Negeri Republic Indonesia Guru-Guru Payakumbuh Utara dalam menentukan langkah kebijaksanaan dimasa yang akan datang.

2. Bagi Peneliti

Menambah wawasan peneliti tentang strategi penetapan harga di Waserda Koperasi Pegawai Negeri Republik Payakumbuh Utara.

3. Bagi Universitas

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pikiran dan informasi yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi penelitian lainnya yang berkaitan dengan strategi penetapan harga.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan sebelumnya, dapat disimpulkan beberapa hal antara lain :

1. Untuk menjalankan Strategi Penetapan Harga Waserda Koperasi Pegawai Negeri Republic Indonesia Guru-Guru Payakumbuh Utara mengambil 10% keuntungan dari produk elektronik, menetapkan harga produk berdasarkan potongan harga dari pemasok, dan menetapkan harga dengan menekan kontinuitas harga produk.
2. Strategi penetapan harga di waserda koperasi payakumbuh utara termasuk dalam *penetration pricing*. Yang mana dalam strategi ini harga ditetapkan relative rendah dengan tujuan untuk meraih pangsa pasar yang besar dan sekaligus menghambat masuknya para pesaing.
3. Dalam menjalankan strategi penetapan harga *penetration pricing* dengan harga yang rendah maka Waserda Koperasi Pegawai Negeri Republic Indonesia Guru-Guru Payakumbuh Utara akan mampu mengupayakan tercapainya skala ekonomis. Strategi ini mempunyai pandangan jangka panjang dengan mengorbankan laba jangka pendek untuk tercapainya keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan maka penulis memberikan saran bagi Waserda Koperasi Pegawai Negeri Republic Indonesia Guru-Guru

Payakumbuh Utara untuk tetap mempertahankan strategi penetapan harga yang dijalankan, karena koperasi mempunyai tujuan untuk mensejahterakan anggota. Dengan menjalankan strategi penetapan harga *penetration pricing* maka tujuan dari koperasi akan tercapai.

DAFTAR PUSTAKA

- Christina Whidya Utami, 2006. *Manajemen Ritel*, Jakarta : Salemba Empat
- Christina Whidya Utami, 2010. *Manajemen Ritel*, Jakarta : Salemba Empat
- <http://id.wikipedia.org/wiki/Koperasi>
- Husein Umar. 2001. *Strategic Management in Action*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Alih Bahasa:Drs. Benyamin Molan . *Edisi Kesebelas Jilid 2*. Jakarta : PT. Tema Baru
- Kotler, Philip dan Amstrong, Gary. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Alih Bahasa: Bob Sabran, MM. *Edisi Keduabelas Jilid 1*. Jakarta : Erlangga
- Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane, 2009. *Manajemen Pemasaran*. Alih Bahasa: Bob Sabran, MM. *Edisi Ketigabelas Jilid 2*. Jakarta : Erlangga
- Nazir, Moh. 2009. *Metode Penelitian*. Bogor : Ghalia Indonesia