

**ANALISIS PENGARUH STRATEGI PRODUK DAN STRATEGI HARGA
TERHADAP PENJUALAN PADA USAHA BENGKEL LAS
DI KOTA PALEMBANG**



Skripsi Oleh :

**MELISSA HESTIANA DWI PALINGGA
01053120081
JURUSAN EKONOMI PEMBANGUNAN**

**Untuk Memenuhi Sebagian dari Syarat-syarat
Guna Mencapai Gelar
Sarjana Ekonomi**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI
INDERALAYA
TAHUN 2011**

8
680.2207
mel
a

2011 **ANALISIS PENGARUH STRATEGI PRODUK DAN STRATEGI HARGA
TERHADAP PENJUALAN PADA USAHA BENGKEL LAS
DI KOTA PALEMBANG**



Skripsi Oleh :

**MELISSA HESTIANA DWI PALINGGA
01053120081
JURUSAN EKONOMI PEMBANGUNAN**

**Untuk Memenuhi Sebagian dari Syarat-syarat
Guna Mencapai Gelar
Sarjana Ekonomi**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI
INDERALAYA
TAHUN 2011**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI
INDERALAYA**

TANDA PERSETUJUAN DRAF SKRIPSI

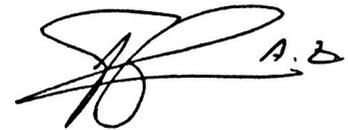
NAMA : MELISSA HESTIANA DWI PALINGGA
NIM : 01053120081
JURUSAN : EKONOMI PEMBANGUNAN
MATA KULIAH : EKONOMI INDUSTRI
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PENGARUH STRATEGI PRODUK DAN
STRATEGI HARGA TERHADAP PENJUALAN PADA
USAHA BENGKEL LAS DI KOTA PALEMBANG

PEMBIMBING SKRIPSI

TANGGAL PERSETUJUAN

DOSEN PEMBIMBING

TANGGAL 11 Oktober 2011 KETUA



:
Drs. Muhammad Teguh, M.Si
NIP 196108081989031003

TANGGAL 13 Oktober 2011 ANGGOTA



:
Drs. H.M. Syirod Saleh, M.Si
NIP 195309021984031001

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI
INDERALAYA**

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : MELISSA HESTIANA DWI PALINGGA
NIM : 01053120081
JURUSAN : EKONOMI PEMBANGUNAN
MATA KULIAH : EKONOMI INDUSTRI
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PENGARUH STRATEGI PRODUK DAN
STRATEGI HARGA TERHADAP PENJUALAN PADA
USAHA BENGKEL LAS DI KOTA PALEMBANG

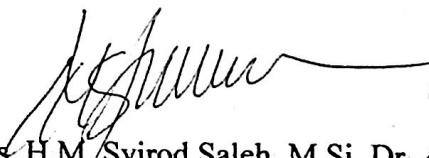
Telah diuji di depan panitia ujian komprehensif pada tanggal 25 Oktober 2011 dan telah memenuhi syarat untuk diterima.

Panitia Ujian Komprehensif
Inderalaya, 25 Oktober 2011

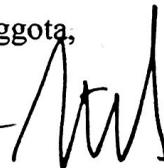
Ketua,



Anggota,



Anggota,



Drs. Muhammad Teguh, M.Si NIP 19610808 198903 1 003
Drs. H.M. Syirod Saleh, M.Si NIP 19530902 198403 1 001
Dr. Azwardi, SE, M.Si NIP 19680518 199303 1 003

Mengetahui,
Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan



Dr. Azwardi, SE, M.Si
NIP 19680518 199303 1 003

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI / TIDAK PLAGIAT

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Melissa Hestiana Dwi Palingga
Nim : 01053120081
Jurusan : Ekonomi Pembangunan
Fakultas : Ekonomi

menyatakan Dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya yang berjudul :

Analisis Pengaruh Strategi Produk dan Strategi Harga terhadap Penjualan pada Usaha Bengkel Las di Kota Palembang

Pembimbing skripsi :

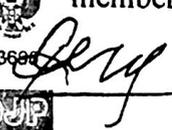
Ketua : Drs. Muhammad Teguh, M.Si
Anggota : Drs. H.M. Syirod Saleh, M.Si
Diuji : 25 Oktober 2011

Adalah benar sebagai hasil karya saya dibawah bimbingan tim pembimbing. Isi skripsi ini adalah bukan hasil karya orang lain yang saya salin keseluruhan/sebagian tanpa menyebutkan sumber aslinya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila dikemudian hari ternyata pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan, termasuk pembatalan gelar kesarjanaannya saya.

Inderalaya, Oktober 2011

METERAI
TEMPEL
PAJAK PENGANTARAN BARUKA
TGL
D35C2AAE464563686
ENAM RIBU RUPIAH
6000
DUP

memberi pernyataan,


Melissa Hestiana Dwi Palingga

SURAT PERNYATAAN

Kami dosen pembimbing skripsi menyatakan bahwa abstraksi skripsi dari mahasiswa :

NAMA : MELISSA HESTIANA DWI PALINGGA

NIM : 01053120081

JURUSAN : EKONOMI PEMBANGUNAN

FAKULTAS : EKONOMI

JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PENGARUH STRATEGI PRODUK
DAN STRATEGI HARGA TERHADAP PENJUALAN
PADA USAHA BENGKEL LAS DI KOTA PALEMBANG

telah kami periksa cara penulisan *grammer*, maupun susunan *tensesnya* dan kami setuju untuk ditempatkan pada lembar abstrak.

Inderalaya,

Pembimbing Skripsi

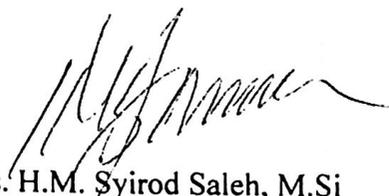
Ketua,



Drs. Muhammad Teguh, M.Si

NIP. 196108081989031003

Anggota,



Drs. H.M. Syirod Saleh, M.Si

NIP. 195309021984031001

MOTTO

Setiap orang harus berkompetensi, terutama dengan dirinya sendiri dan masalah-masalahnya

Adalah wajar jika kamu merasa takut, tapi jangan biarkan rasa takut menghentikanmu untuk mendapatkan apa yang kamu inginkan.

Kesuksesan bukan hanya usaha untuk meraihnya, melainkan kepercayaan dan keyakinan yang tinggi untuk mencapainya.

Berbuat salah itu wajar, karena mereka yang tak pernah berbuat salah adalah mereka yang tak pernah berbuat sesuatu.

Hidup berakhir saat kamu berhenti bermimpi, harapan hilang saat kamu berhenti percaya, dan impian sirna saat kamu berhenti berusaha.

Kupersembahkan untuk:

- Allah SWT
- Papa tersayang yang telah tenang di surga
- Mama tercinta
- Almamaterku
- Orang-orang yang kucinta

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji dan Syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena berkat ridho dan rahmat-Nya akhirnya penulis dapat menyelesaikan pengerjaan skripsi ini yang merupakan syarat untuk mendapatkan gelar sarjana di Fakultas ekonomi Universitas Sriwijaya yang merupakan tujuan utama dalam pengerjaan skripsi ini.

Adapun skripsi ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh strategi produk dan strategi harga terhadap penjualan pada usaha bengkel las di Kota Palembang. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa pada usaha bengkel las di Kota Palembang strategi produk yang dijalankan adalah diferensiasi produk dan diversifikasi produk. Sedangkan strategi harga yang dijalankan adalah diskriminasi harga derajat kedua dan harga batas. Setelah dilakukannya uji regresi diperoleh hasil bahwa secara serentak ketiga variabel independen berpengaruh terhadap penjualan dan secara individual dari hasil estimasi hanya variabel diferensiasi yang berpengaruh secara signifikan.

Penulis membutuhkan proses yang sangat panjang dan rumit untuk memulai menyusun dan menyelesaikan skripsi ini, tidak sedikit rintangan dan hambatan yang dihadapi baik secara teknik maupun secara umum. Namun berkat dorongan dan dukungan yang berlimpah dari berbagai pihak akhirnya pengerjaan skripsi ini dapat diselesaikan. Penulis sangat menyadari banyak sekali kekurangan dalam penulisan skripsi ini, dikarenakan keterbatasan ilmu yang dimiliki sebagai seorang manusia. Oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran agar penulis dapat melakukan perbaikan pada skripsi ini dan semoga dapat dimaklumi.

Penulis berharap semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat baik secara akademis maupun secara teknis dimasa mendatang, amin. Dan terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan saran serta masukan maupun dukungan moril dan materielnya dalam proses penyerjaan dan perbaikan skripsi ini sehingga dapat mencapai hasil yang maksimal.

Alhamdulillah ya robb, segala puji dan puja syukur penulis haturkan kepada Allah SWT karena limpahan karunia, rahmat serta ridhoNya akhirnya penulis dapat menyelesaikan pengerjaan skripsi ini yang berjudul “Analisis Pengaruh Strategi Produk dan Strategi Harga terhadap Penjualan pada Usaha Bengkel Las di Kota Palembang” yang merupkn salah satu syarat bagi penulis dalam mendapatkan gelas sarjana ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.

Dan tak lupa pula penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada seluruh pihak yang telah mendukung, menolong penulis dalam segala hal baik materi, moril maupun doanya dalam proses penulisan dan penyelesaian skripsi ini, antara lain:

1. Allah SWT yang telah meneguhkan hati, menguatkan dan memberikan anugerah-anugerah yang sangat luar biasa kepada penulis selama ini dan selamanya.

2. Prof. Dr. H. Syamsurizal AK, Ph.D, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya yang telah memberikan dukungan moril dan materil kepada penulis.
3. Prof. Dr. Badia Perizade, MBA, selaku Rektor Universitas Sriwijaya.
4. Drs. Tarmizi A Rasyid yang sempat menjadi Pembimbing Akademik, yang sering memberikan motivasi dan petuah-petuahnya hingga masa pensiunnya tiba.
5. Prof. Dr. Taufiq Marwa, SE, M.Si, yang sempat menjadi Pembimbing Akademik menggantikan Drs. Tarmizi A rasyid yang telah pensiun.
6. Dr. Azwardi, SE, M.Si, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya dan dosen Tamu pada Ujian Komprehensif.
7. Drs. Muhammad Teguh, M.Si, selaku Dosen Pembimbing Skripsi I yang telah memberikan ilmu dan masukan-masukan pada penulisan skripsi.
8. Drs. H.M. Syirod Saleh, M.Si, selaku Dosen Pembimbing Skripsi II yang telah memberikan ilmu dan masukan-masukan pada penulisan skripsi.
9. Mukhlis, SE., M.Si, yang juga telah membantu dalam penulisan skripsi dan menjadi rekan tim yang baik pada Reakreditasi DIII Ekonomi.
10. Imelda Zainal, SE., M.SE, yang telah memberikan dorongan dan dukungannya serta menjadi rekan tim yang baik pada Reakreditasi DIII Ekonomi.
11. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya yang telah memberikan ilmu selama penulis mengikuti perkuliahan.
12. Seluruh staf dan karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya yang telah membantu dari awal hingga akhir perkuliahan. Yang tidak bisa disebutkan satu persatu.
13. Dosen-dosen senior dan muda yang telah menjadi rekan tim yang telah mengisi waktu pada Reakreditasi DIII Ekonomi Universitas Sriwijaya.
14. Dan yang terutama kepada kedua orang tuaku yang tersayang, untuk papaku yang tercinta dan tersayang yang telah tenang dan damai dan insyAllah berkumpul dengan keluargaku lainnya di surga maafkan anakmu ini yang semasa hidupmu belum sempat membahagiakanmu dan memberikan kebanggaan padamu, semoga papa disana bangga dan dapat bahagia melihat anakmu ini. Semoga papa selalu tenang disana dan doakan kami anak-anakmu dapat selalu memberikan kebanggaan. Untuk mamaku tersayang, maafkan anakmu ini yang telah menyiakan-nyiakan waktu selama dua tahun. Akhirnya skripsi ayuk selesai juga mam. Maafkan ayuk atas segala perselisihan yang selama ini terjadi. Karena ayuk akan selalu sayang kalian berdua. Doakan anakmu ini agar dapat sukses dan selalu membanggakan serta mengangkat nama baik keluarga, AMIN.
15. Buat saudariku tercinta, Lala dan Neta yang selalu ayuk sayang, yang telah memberikan hari-hari penuh warna. Ayuk akan selalu sayang kalian. Untuk Abang, icha tantang abang untuk bersaing membahagiakan mama dan adik-adik. Tolong jangan menjauh lagi dari kami Semoga kita akan selalu rukun selamanya. Tolong jangan buat mama sedih lagi. Ayo kita bersatu untuk mengangkat nama baik keluarga.

16. Untuk Muhammad Fikri Shahab yang selama tiga tahun terakhir selalu ada menemani, yang telah menjadi teman, saudara, sahabat, tempat mencurahkan hati dan telah mengisi hari-hari yang sangat penuh dengan warna yang selalu ada dan terus membantu dalam segala hal baik suka maupun duka, dan selalu menghibur dalam sedih. Jangan pernah bosan! Ayo kita bersaing meraih kesuksesan dan mencapai impian, ayo kita buktikan kepada semua orang kalau kita bisa dibanggakan, jangan pernah putus asa lagi. Semoga kita selalu saling mendukung satu sama lain. Kesuksesan ada di depan mata, tergantung kapan kita akan meraihnya. Terimakasih atas dukungannya baik materi ataupun moril, yang rela meminjamkan laptop, flasdisk, modem dan menemani survey ke lapangan, yang selalu setia menjadi tukang ojek pribadi kemanapun, dan selalu rela memberikan waktu luangnya, serta masih banyak lagi bantuan-bantuan lainnya yang telah diberikan, maaf kalau sering ngerepoti dan ngeseli. Jangan pernah kapok! Apapun yang terjadi, kita akan tetap saudara menjadi saudara.
17. Untuk Maya, terima kasih telah menjadi temen, saudara, sahabat, yang sudah duluan tamat, akhirnya Meli bisa nyusul. Terima kasih atas supportnya. Ayo semangat, sesuatu itu indah tepat pada waktunya. Semoga kita bisa selalu jadi saudara selamanya.
18. Untuk temen-temen seangkatan yang sudah duluan sukses, tenang aja, Meli pasti nyusul. Terima kasih selama perkuliahan telah banyak membantu.
19. Untuk adik-adik dan kakak-kakak tingkat yang udah banyak bantu dan jadi temen selama ini. Terima kasih ya!
20. Untuk semua orang yang telah berjasa dalam hidupku yang tidak dapat kusebutkan satu persatu, aku ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya.
21. Untuk orang-orang yang menginspirasi hidupku, semoga aku juga bisa menjadi inspirasi bagi orang lain. Terima kasih telah menjadi teladanku.

Semoga Allah SWT menerima amal dan membalas budi baik kalian semua dan selalu akan memberikan ridho, anugerah, kasih sayang dan rahmat, hidayah serta tuntunan dan pertolongannya semoga selalu menyertai kita semua. Amin.

Inderalaya, Oktober 2011
Penulis,

Melissa Hestiana Dwi Palingga

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PANITIA SKRIPSI	iii
PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	iv
PERNYATAAN ABSTRAKSI	v
MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xvi
ABSTRAK	Xv
ABSTRACT	xvi
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	9
1.3. Tujuan Penelitian	10
1.4. Manfaat Penelitian	10
1.4.1. Manfaat Teoritis	10
1.4.2. Manfaat Akademis	10
1.4.3. Manfaat Operasional	10
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Landasan Teori	11
2.1.1. Hubungan Perilaku, Struktur, dan Kinerja	11
2.1.2. Teori Perilaku Industri	13
2.1.3. Teori Diferensiasi Produk	15
2.1.4. Teori Diversifikasi Produk	16
2.1.5. Teori Strategi Harga	17
2.2. Penelitian Terdahulu	26
BAB III. METODE PENELITIAN	
3.1. Ruang Lingkup Penelitian	28
3.2. Metode Pengumpulan Data	29
3.2.1. Sumber Data	29
3.2.2. Metode Penentuan Sampel	30
3.3. Teknik Analisis	30
3.3.1. Penetapan Harga	31

3.4 Definisi Operasional Variabel Penelitian	32
--	----

BAB IV. HASIL DAN PENELITIAN

4.1. Hasil dan Penelitian	
4.1.1 Gambaran Umum Usaha Bengkel Las di Kota Palembang	34
4.1.2. Perkembangan Usaha Bengkel las di Kota Palembang	36
4.1.3. Gambaran Umum Responden	38
4.1.4. Proses Produksi	41
4.2. Pembahasan	50
4.2.1. Strategi Produk	50
4.2.1.1. Strategi Diferensiasi Pada Usaha Bengkel Las di Kota Palembang	52
4.2.1.2. Strategi Diversifikasi Pada Usaha Bengkel Las di Kota Palembang	54
4.2.2. Produksi pada Usaha Bengkel Las di Kota Palembang	55
4.2.2.1. Penjualan pada Masing-Masing Produk Pada Usaha Bengkel Las di Kota Palembang	57
4.2.3. Strategi Harga	59
4.2.3.1. Penetapan Harga	60
4.2.4. Analisis Pengaruh Strategi produk dan strategi harga Terhadap Penjualan	70

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan	87
5.2. Saran	89

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1.	Jumlah usaha menurut skala usaha di Sumatera Selatan Tahun 2006 ..	1
Table 1.2.	Banyaknya Unit Usaha Berdasarkan Jenis Industri di Kota Palembang Tahun 2009	2
Tabel 1.3	Rekapitulasi Industri Kecil Non Formal Kota Palembang Sampai Dengan Tahun 2009	3
Tabel 1.4	Rekapitulasi Jasa Industri Untuk Berbagai Pekerjaan Khusus Terhadap Logam Dan Barang-Barang Dari Logam Pada Usaha Non Formal.....	6
Tabel 1.5	Jumlah Usaha formal Formal dan Tenaga Kerja Menurut Kecamatan di Kota Palembang Tahun 2009.....	7
Tabel 4.1.	Industri bengkel Las di Kota Palembang Tahun 2010 (Industri Formal)	35
Tabel 4.2.	Usaha Bengkel Las di Kota Palembang (Status Non Formal)	36
Tabel 4.3.1.	Jumlah dan Persentase Pengusaha Bengkel Las Menurut Tingkat Pendidikan	38
Tabel 4.3.2.	Jumlah dan Persentase Pengusaha Bengkel Las Menurut Lamanya Usaha	39
Tabel 4.3.3.	Jumlah dan Persentase Pengusaha Bengkel Las Menurut Usia.....	39
Tabel 4.3.4.	Jumlah dan Persentase Pengusaha Bengkel Las Menurut Besarnya Modal	40
Tabel 4.4.1	Besi Yang Digunakan Menurut Harga	42
Tabel 4.4.2	Jenis Bahan Penolong Yang Digunakan Menurut Harga Per Unit	43
Tabel 4.4.3	Daftar Peralatan Yang Digunakan Pada Usaha Bengkel Las di Kota Palembang	44
Tabel 4.4.4	Jumlah dan Persentase Pengusaha Bengkel Las Menurut Tenaga Kerja	45
Table 4.4.5	Jumlah Tenaga Kerja Berdasarkan Asal Daerah	46
Tabel 4.5.1	Produk diferensiasi dan produk diversifikasi	51
Tabel 4.5.2	Variasi produk pada Usaha Bengkel Las di Kota Palembang	54
Tabel 4.5.3	Jumlah Unit Usaha Menurut Produk Yang Di Tawarkan	55

Tabel 4.5.4 Total Produksi Pada Masing-Masing Responden dalam Satu Bulan	56
Tabel 4.5.5.a Penjualan Per Meter	57
Tabel 4.5.5.b Penjualan Per Meter	58
Tabel 4.5.6.1 Harga Jual Terali Ulir 10 mm	61
Tabel 4.5.6.2 Harga Jual Terali Ulir 12 mm	61
Tabel 4.5.6.3 Harga Jual Terali Pipa Hulu 40x20	62
Tabel 4.5.6.4 Harga Jual Terali Pipa Hulu 40x40	62
Tabel 4.5.7.1 Harga Jual Pagar balkon Ulir 10 mm	63
Tabel 4.5.7.2 Harga jual Pagar balkon ulir 12 mm	63
Tabel 4.5.7.3 Harga jual Pagar balkon pipa hulu 40x20	64
Tabel 4.5.7.4 Harga jual Pagar balkon pipa hulu 40x40	64
Tabel 4.5.8.1 Harga Jual Pagar dorong Ulir 10	65
Tabel 4.5.8.2 Harga jual Pagar dorong ulir 12 mm	66
Tabel 4.5.8.3 Harga jual Pagar dorong pipa hulu 40x20	66
Tabel 4.5.8.4 Harga jual Pagar dorong pipa hulu 40x40	67
Tabel 4.5.9.1 Harga Jual Pagar Ulir 10 mm	67
Tabel 4.5.9.2 Harga jual Pagar ulir 12 mm	68
Tabel 4.5.9.3 Harga jual Pagar pipa hulu 40x20	68
Tabel 4.5.9.4 Harga jual Pagar pipa hulu 40x40	69
Tabel 4.5.10 Strategi Diversifikasi Produk, Diferensiasi Produk, Harga dan Penjualan Usaha Bengkel Las di Palembang	71

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Skema Hubungan Struktur-Perilaku-Kinerja yang Saling Mempengaruhi	12
Gambar 2.1 Diagram Model Analisis Organisasi Industri	13
Gambar 4.4.1 Skema Proses Produksi pada Usaha Bengkel Las	48

Analisis Pengaruh Strategi Produk dan Strategi Harga terhadap Penjualan pada Usaha Bengkel Las di Kota Palembang

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisa dan mengetahui apakah strategi produk dan strategi harga berpengaruh terhadap penjualan pada usaha bengkel las di Kota Palembang. Pengumpulan data menggunakan teknik *puspositive sampling*. Diketahui bahwa strategi produk yang dijalankan adalah diferensiasi produk dan diversifikasi produk sedangkan strategi harga berupa diskriminasi harga derajat kedua. Diferensiasi produk pada seluruh responden memiliki jumlah yang sama di karenakan seluruh responden memiliki katalog produk yang sama. Sebab pada usaha ini produksi dilakukan jika terjadi pemesanan dari konsumen. Adapun diversifikasi produk yang dihasilkan berupa terali, pagar, pagar balkon, pagar dorong, canopy, tangga, ranjang besi, tower, mainan anak-anak dan rolling door. Penjualan yang dihasilkan oleh 30 sampel usaha bengkel las selama satu bulan.

Berdasarkan perhitungan dan analisis kuantitatif dan kualitatif diperoleh kesimpulan bahwa diferensiasi produk tidak berpengaruh pada penjualan begitu pula dengan harga juga tidak berpengaruh terhadap penjualan. Hasil yang diperoleh bahwa strategi diversifikasi produk berpengaruh terhadap penjualan. Dimana berdasarkan uji F diperoleh F hitung sebesar 18.867 yang nilainya lebih besar dari F tabel.

Kata kunci : diferensiasi produk, diversifikasi produk, harga, dan Penjualan

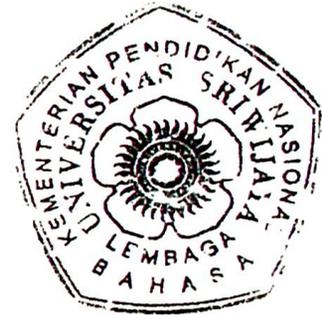


ABSTRACT

This research was intended to analyze and identify the influence of product and price strategies on sales at welding workshops in Palembang. The data were collected through a purposive sampling technique. The workshops employed differentiation and diversification for their product strategies and different degrees for prices. The product differentiation resulted in the same number because all the workshops had the same catalogs. Production was made based on customers' order. The diversification was made in the form of laticework, fences, balcony fences, rolling fences, canopy, stairs, iron beds, towers, children toys, and rolling doors. This research focused on the one-month sales of the 30 sampled workshops. The data were analyzed in a quantitative and qualitative manner.

The research results show that the product differentiation did not have any influence on sales and neither did the prices. On the other hand, the product diversification has a significant influence on the sales. Based on the F test, the t obtained was 18.867 which was larger than the F table.

Key words: product, differentiation, diversification, price, sales



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Industrialisasi yang dilaksanakan oleh pemerintah tidak hanya dengan mendirikan industri-industri besar tetapi juga dengan melakukan pembinaan dan pengembangan industri kecil dan menengah. Dalam rangka memperluas pemerataan dan memantapkan landasan pembangunan industri. Peranan industri kecil, industri kerajinan, industri rumah tangga, termasuk kegiatan informal dan tradisional terus didorong perkembangannya. Hal tersebut sesuai dengan azas kesempatan berusaha dengan distribusi pendapatan yang relatif lebih merata bagi kemakmuran (Tambunan, 1999:9)

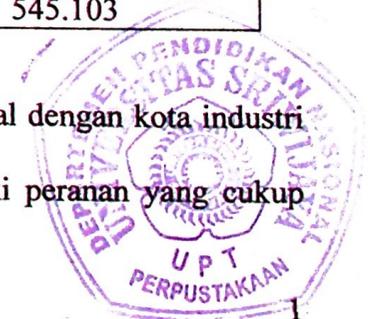
Jumlah usaha di Sumatera Selatan mencapai 545.103 unit usaha baik mikro, kecil, menengah, dan besar (lihat pada tabel 1.1). dengan rincian usaha mikro sebanyak 473.496 unit usaha, usaha kecil berjumlah 68.538 unit usaha, usaha menengah berjumlah 2.387 unit usaha, usaha besar 655 unit usaha dan usaha yang tidak dapat diidentifikasi berjumlah 27 unit usaha.

Tabel 1.1
Jumlah usaha menurut skala usaha
di Sumatera Selatan Tahun 2006

No.	Skala Usaha	Jumlah
1.	Usaha Mikro	473.496
2.	Usaha Kecil	68.538
3.	Usaha Menengah	2.387
4.	Usaha Besar	655
5.	Tak dapat diidentifikasi	27
6.	Jumlah	545.103

Sumber: BPS (Badan Pusat Statistik), Sensus Ekonomi 2006

Palembang adalah kota di Sumatera Selatan yang dikenal dengan kota industri dan perdagangan. Industri kecil di kota Palembang memiliki peranan yang cukup



besar dalam industri pengolahan bila dilihat dari sisi jumlah unit usaha. Kontribusi masing-masing jenis industri dapat dilihat dalam tabel berikut:

Table 1.2.
Banyaknya Unit Usaha Berdasarkan Jenis Industri
di Kota Palembang tahun 2009

Jenis Industri	Unit Usaha	%
Industri Kecil	441	80,5
Industri Menengah	59	10,8
Industri Besar	48	8,7
Total	548	100

Sumber: BPS Sumatera Selatan, "Palembang dalam Angka tahun 2010"

Pada tahun 2009, jumlah unit usaha industri kecil adalah sebanyak 441 unit usaha dengan persentase kontribusi sebesar 80.5 persen. Sedangkan jenis industri menengah dan besar masing-masing hanya berjumlah 59 dan 48 unit usaha dengan persentase masing-masing yaitu sebesar 10,8 dan 8,7 persen dari total jumlah total industri di kota Palembang sebanyak 548. Hal ini menandakan bahwa industry kecil masih sangat dominan dan berpengaruh dari segi jumlah.

Kota Palembang juga memiliki usaha-usaha kecil lainnya baik formal maupun informal. Sektor formal adalah sektor yang terdaftar pada pemerintah, sedangkan sektor informal adalah sektor yang tumbuh tanpa adanya pendaftaran dan izin dari pemerintah. Sektor informal tumbuh karena tidak tersedianya lapangan kerja yang cukup pada sektor formal. Belum terdapatnya suatu usaha dipengaruhi oleh beberapa hal, antara lain : belum adanya kesempatan pengusaha untuk mendaftarkan usaha mereka, besarnya biaya yang harus dibayarkan pada saat pendaftaran, dan pajak yang nantinya harus dibayarkan tiap bulannya yang dianggap membebani bagi pengusaha.

Di kota Palembang jumlah unit usaha sektor informal adalah sebanyak 2.465 unit usaha yang terbagi berdasarkan lima cabang industri. Jumlah unit usaha terbesar terdapat pada cabang industri logam dan jasa yaitu sebanyak 862 unit usaha dengan nilai investasi sebesar 4.107.680 ribu rupiah dan tenaga kerja berjumlah 1.173 orang yang berarti cabang industri ini memiliki kontribusi yang cukup besar. Cabang industri lainnya yaitu industri pangan sebanyak 482 unit, industri sandang dan kulit sebanyak 517 unit usaha dan industri kimia dan bahan bangunan dan industri kerajinan dan umum masing-masing sebanyak 496 dan 135 unit usaha.

Tabel 1.3
Rekapitulasi Industri Kecil Non Formal Kota Palembang
Sampai dengan Tahun 2009

No	Cabang Industri	Jumlah Unit Usaha	Jumlah Tenaga Kerja (Org)	Jumlah Investasi (Rp.000)
1	Pangan	482	1.173	334.450
2	Sandang Dan Kulit	517	949	708.550
3	Kimia Dan Bahan Bangunan (KBB)	469	2.072	2.880.800
4	Logam Dan Jasa	862	1.397	4.107.680
5	Kerajinan Dan Umum (KRAUM)	135	269	42.100
	JUMLAH	2.465	5.860	8.073.580

Sumber: Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi kota Palembang "Data Palembang tahun 2010"

Saat dan setelah krisis ekonomi tahun 1997-1998 sektor informal yang berskala usaha rumahan kian meningkat jumlahnya hal ini dikarenakan banyaknya masyarakat yang terhimpit masalah kebutuhan sehari-hari yang harus tetap dipenuhi sedangkan pendapatan yang diperoleh tidak mencukupi tidak sedikit dari mereka malah sama sekali tidak memiliki pendapatan lagi akibat dari PHK (pemutusan hubungan kerja). Akhirnya sebagian besar dari mereka yang mengalami PHK memanfaatkan pesangon yang mereka terima untuk merintis dan membuka usaha. Umumnya usaha yang mereka rintis merupakan usaha non formal. Hal ini mereka

lakukan karena desakan kebutuhan ekonomi yang harus dipenuhi untuk menunjang kebutuhan sehari-hari.

Adapun jenis dan bentuk usaha non formal antara lain adalah, perdagangan asongan, pedagang kaki lima termasuk juga didalamnya adalah uindustri-industri kecil yang belum memiliki izin operasional. Adapun yang sering menjadi kendala bagi pelaku usaha non formal adalah tingkat kepercayaan konsumen yang rendah dimana banyak diantara konsumen masih menganggap rendah produk yang mereka hasilkan. Masih ada keraguan dari konsumen bahwa produk yang dihasilkan tidak sebgus produk yang di hasilkan oleh usaha formal.

Rata-rata kepadatan penduduk Sumsel sebanyak 86 orang perkilometer persegi. Jika melihat kondisi tersebut, Kota Palembang yang paling tinggi tingkat kepadatan penduduknya sebanyak 4.052 orang perkilometer persegi, sedangkan daerah yang terendah adalah Musi Banyuasin sebanyak 38 orang perkilometer persegi (Sriwijaya Post, 16 November 2010) dan secara logika mereka membutuhkan rumah untuk tempat tinggal.

Berdasarkan angka tersebut banyak usaha yang dapat dikembangkan berkaitan dengan jumlah penduduk yang kian meningkat. Misalkan usaha makanan dan minuman untuk memenuhi kebuthan pangan. Usaha penjualan baju dan butik untuk kebutuhan sandang, selain itu ada pula usaha perumahan untuk memenuhi kebutuhan papan. Usaha yang dikembangkan dapat berskala besar maupun skala kecil sesuai kemampuan masing-masing. Selain usaha-usaha tersebut ada pula usaha skala kecil lainnya misalnya usaha bengkel las. Hal ini dikarenakan kemajuan suatu usaha dikarenakan adanya pembeli dalam hal ini adalah pemilik rumah, bagi mereka yang membangun rumah baru tentunya membutuhkan pagar, teralis, kanopi dan produk lainnya sedangkan mereka yang telah mempunyai rumah membutuhkan

pergantian atau renovasi pagar, renovasi teralis yang sudah bosan dengan model lama.

Terlihat bahwa industri properti berupa perumahan di Kota Palembang mengalami perkembangan dan peningkatan dan hal ini berpengaruh positif terhadap industri bengkel las besi. Karena bertambahnya perumahan dan pertokoan dapat meningkatkan penjualan dari bengkel las itu sendiri karena output dari bengkel las dapat digunakan oleh pemilik rumah, perkantoran, pertokoan dan gedung-gedung untuk memperindah dekorasi sekaligus dapat memberikan pengamanan untuk rumah mereka.

Usaha bengkel las besi di Kota Palembang memiliki perkembangan yang relatif baik. Namun layaknya usaha sejenis, usaha bengkel las sendiri mengalami masalah pada permodalan. Karena industri bengkel las merupakan industri yang padat modal bukan padat karya, karena untuk mendirikan usaha ini di butuhkan modal yang relatif besar dan besar kecilnya modal pun banyak hal yang mempengaruhinya. Antara lain, bahan baku, sasaran produksi, kualitas, kuantitas, proses produksi, tenaga kerja, dan peralatan yang digunakan serta lamanya proses produksi.

berdasarkan pengamatan di lapangan perkembangan usaha bengkel las besi di kota Palembang seiring pembangunan yang terus berlangsung dewasa ini terus mengalami peningkatan. Hal ini dipengaruhi oleh banyak hal antara lain: kebutuhan dan tuntutan ekonomi, mengembangkan keterampilan ataupun kemampuan yang dimiliki, dan yang paling penting adalah karena semakin meningkatnya permintaan dari output yang dihasilkan yang akhirnya akan berpengaruh terhadap volume penjualan.

Tabel 1.4
Rekapitulasi Jasa Industri Untuk Berbagai Pekerjaan Khusus Terhadap Logam Dan Barang-Barang Dari Logam Pada Usaha Non Formal

Komoditi Utama	Unit Usaha	Tenaga Kerja	Nilai investasi (Rp. 000)
Terali Besi	122	264	1.842.000
Bengkel Bubut	11	22	165.000
Reparasi Dinamo	25	48	12.280
Reparasi Radiator	4	6	1.400
Reparasi Elektronik	120	178	58.700
Reparasi Jam	34	34	6.000
Reparasi Jok	20	40	20.000
Cas Accu	22	44	44.000

Sumber: Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi kota Palembang "Data Palembang tahun 2010"

Pada tabel 1.3 terlihat jelas bahwa usaha non formal yang memiliki komoditi utama terali besi berjumlah 122 unit dan hanya menyerap tenaga kerja sebanyak 264 orang dengan nilai investasi sebesar Rp. 1.842.000.000. Dimana usaha yang memiliki komoditi utama terali besi memiliki unit usaha terbanyak dan nilai investasi tertinggi, ini berarti sektor usaha ini cukup menarik untuk dijadikan objek investasi.

Jika dibandingkan dengan tabel 1.4 yang menyajikan jumlah usaha formal dari sektor industri logam dan jasa, dimana jumlah usaha yang telah memiliki izin usaha atau disebut usaha formal jumlahnya lebih kecil dari usaha non formal yaitu hanya sebanyak 85 unit usaha dan dapat menyerap tenaga kerja sebanyak 564 orang. Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa jumlah total keseluruhan industri logam dan jasa adalah sebanyak 207 unit usaha dan penyerapan tenaga kerja sebanyak 828. Dan dapat diartikan bahwa perkembangan industri bengkel las dewasa ini cukup meyakinkan dan mengalami perkembangan yang pesat seiring pembangunan di Kota Palembang.

Tabel 1.5
Jumlah Usaha formal Formal dan Tenaga Kerja Menurut Kecamatan di Kota Palembang Tahun 2009

No.	KECAMATAN	INDUSTRI LOGAM DAN JASA	
		UNIT USAHA	TENAGA KERJA
1.	Ilir Barat II	7	52
2.	Gandus	-	-
3.	Seberang ulu I	7	57
4.	Kertapati	-	-
5.	Seberang Ulu II	2	8
6.	Plaju	-	-
7.	Ilir barat I	9	51
8.	Bukit Kecil	-	-
9.	Ilir Timur I	30	164
10.	Kemuning	1	4
11.	Ilir Timur II	13	91
12.	Kalidoni	1	5
13.	Sako	10	50
14.	Sematang Borang	-	-
15.	Sukarami	15	82
16.	Alang-alang Lebar	-	-
	Jumlah	85	564

Sumber: Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi kota Palembang "Data Palembang tahun 2010" (diolah)

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa unit usaha logam dan jasa dalam hal ini bengkel las dan pengolahan logam jumlah yang terdata sebanyak 85 unit padahal secara realita dengan pengamatan langsung lebih dari angka yang disajikan hal ini terjadi dikarenakan usaha bengkel las sebagian besar merupakan usaha informal dan lokasinya pun masih belum resmi. Karena menurut pengamatan yang dilakukan di kecamatan sukarami sendiri khususnya di sepanjang jalan Soekarno-Hatta industri pengolahan besi pada usaha bengkel las yang berdiri di daerah tersebut jumlahnya lebih dari sepuluh usaha sejenis dan memiliki lokasi yang berdekatan begitu juga di daerah lain sebagian besar usaha bengkel las mengelompok di suatu lokasi dengan tujuan tertentu. Hal ini juga yang akhirnya mempengaruhi harga pada usaha ini.

Selain modal yang menjadi masalah utama pada industri bengkel las terdapat masalah lain yaitu kemampuan yang dimiliki pekerja, jumlah pekerja yang sedikit

dan teknologi yang kurang memadai. Dengan adanya permasalahan tersebut akan menyebabkan permasalahan pada output yang dihasilkan.

Selain itu karakteristik usaha bengkel las besi di kota Palembang masuk kedalam struktur pasar persaingan monopolistik. Dengan karakter antara lain; terdapat banyaknya penjual, adanya diferensiasi produk, mudahnya untuk entry dan exit bagi produsen dan produsen punya sedikit kemampuan untuk menentukan harga.

Usaha bengkel las besi merupakan salah satu usaha kecil dan menengah di kota Palembang, seperti usaha kecil lainnya yaitu antara lain industri ukiran Palembang, industri pempek, usaha songket, usaha bak truk, industri kerupuk kemplang, dan sebagainya dan kebanyakan dari usaha ini termasuk kedalam usaha informal karena usaha ini belum memiliki izin tempat usaha karena tempat pengoperasian usaha ini terdapat pada jalur hijau yaitu apabila pemerintah memerlukan tempat atau lahan tersebut maka pemerintah berhak untuk mengambilnya, selain itu juga sebagian besar industri di kota Palembang masuk dalam kategori industri rumahan.

Usaha bengkel las besi merupakan usaha pembuatan segala bentuk kerajinan yang berbahan baku besi dan bahan pendukung lainnya. Outputnya sendiri bervariasi antara lain trali besi, pagar besi, rangka ranjang besi, rangka tenda besi, canopy dan lain sebagainya. Selain output yang berbeda desain dan bentuk dari output yang ditawarkan pun bervariasi. Dimana fungsi dan kegunaan dari variasi produk yang ditawarkan saling menggantikan ataupun berbeda satu sama lain. Dan kegunaannya pun bukan hanya sebagai pengaman juga sebagai arsitektur tambahan yang dapat memperindah rumah. Sehingga permintaan bertambah dan volume penjualan pun meningkat dan usaha bengkel las pun dapat lebih berkembang. Yang nantinya akan

berdampak positif pada upah yang diterima pekerja sehingga taraf hidup pekerja dapat meningkat.

Mayoritas usaha bengkel las berskala kecil yakni memiliki tenaga kerja kurang dari 5 orang. Banyak di antaranya digerakkan sebagai usaha keluarga. Hal ini merefleksikan kapasitas produksi yang relatif rendah dan hanya melayani konsumsi langsung masyarakat. Dan produksi dilaksanakan berdasarkan pesanan.

Hal ini pula yang akhirnya mendorong penulis ingin mengangkat isu tersebut dalam penelitian ini. Maka penulis akan membahas tentang “ ***ANALISIS PENGARUH STRATEGI PRODUK DAN STRATEGI HARGA TERHADAP PENJUALAN PADA BENGKEL LAS BESI DI KOTA PALEMBANG***”

1.2. Perumusan Masalah

Setiap produsen akan terus berusaha untuk meningkatkan volume penjualan. Cara yang ditempuh beraneka ragam, beberapa diantaranya dengan melakukan berbagai strategi baik itu strategi produk maupun strategi harga. Strategi-strategi yang dijalankan tidak lain agar usaha yang dijalankan tetap dapat bertahan di pasar. Dengan mengikuti permintaan pasar diharapkan usaha yang dijalankan dapat bertahan.

Dari keterangan serta uraian diatas, maka penulis ingin mengetahui:

1. Bagaimana pengaruh strategi produk terhadap penjualan pada usaha bengkel las di Kota Palembang?
2. Bagaimana pengaruh strategi harga terhadap penjualan pada usaha bengkel las di Kota Palembang?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apakah terjadi perbedaan strategi produk dan pengaruhnya terhadap penjualan pada usaha Bengkel Las di Kota Palembang.
2. Untuk mengetahui apakah terjadi perbedaan harga dan pengaruhnya terhadap penjualan pada usaha Bengkel Las di Kota Palembang

1.4. Manfaat Penelitian

1.4.1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah dan memperkaya akan bahan kajian mengenai teori yang berkaitan dengan penelitian.

1.4.2. Manfaat Akademis

Secara akademis diharapkan dapat memberikan bahan referensi tambahan kepada mahasiswa dan tokoh akademisi dalam mengembangkan tulisan-tulisan yang berhubungan dengan variable-variabel yang diteliti dalam penelitian ini.

1.4.3. Manfaat Operasional

Dengan adanya tulisan ini, diharapkan akan menyumbangkan masukan bagi pemerintah, swasta, dan akademisi serta praktis untuk mengambil kebijakan-kebijakan dalam meningkatkan perkembangan sektor industri khususnya industri kecil di Kota Palembang terutama di Sumatera Selatan kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Asngari, Imam. 2008, *Modul Teori dan Praktikum Ekonometrika*, Universitas Sriwijaya.
- Badan Pusat Statistik Palembang, *Palembang Dalam Angka*. 2007
- Firdaus, M. 2000. *Analisis efisiensi industri pada industri bengkel las pembuatan tenda di kota Palembang*. Skripsi. Universitas Sriwijaya.
- Gaspersz, Vincent. 2005. *Ekonomi Manajerial Pembuatan Keputusan Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Greer, D F. 1999. *Industrial Organization and Public Policy*. Third Edition. Macmillan Publishing Company. Singapore.
- Hasibuan, Nurimansyah. 1994. *Ekonomi Industri: Persaingan, Monopoli, dan Regulasi*. Jakarta: LP3S.
- Howe, Stewert, W. 1978. *Industrial Economics: An Applied Approach*. The Macmillan Press LTD. USA.
- Mankiw, Gregory. 2003 "*Teori Ekonomi Mikro*", Edisi ke Lima, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Martin, Stephen. 1994. *Industrial Economics : Economic Analysis and Public Policy*. Prentice Hall, Inc
- Pairus, Syamsul. 2005. *Pengaruh Strategi Harga Terhadap Tingkat Keuntungan Pada Industri Kain songket Di Kota Palembang*. Skripsi
- Rahardja, Prathama, dan Mandala Manurung. 2004. *Teori ekonomi Mikro Suatu Pengantar*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- R Baye, Michael, 1989 "*Managerial Economic*", Mcgraw Hill Book Company.
- Sukirno. S. 1994. *Pengantar Ekonomi Mikro*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Sriwijaya Post, 16 November 2010
- Sukirno, S. 1986. *Ekonomi Pembangunan (Proses, Masalah, dan dasar kebijaksanaan)*. FE-UI. Jakarta.

- Sunardi, Irto. 2003. *Pengaruh Strategi Harga Terhadap Tingkat Penerimaan Petani Karet Rakyat di desa Kuang Dalam Kecamatan Muara Kuang Kabupaten Ogan Komering Ilir*”, Skripsi. Universitas Sriwijaya.
- Cooney. S, 2006. Steel: Price and Policy Issues. CRS Report for Congress. Diambil pada tanggal 20 Desember 2010 dari <http://www@google.com>
- Sukirno, S. 2005. *Makro Ekonomi Modern (Perkembangan Pemikiran dari Klasik Hingga Keynesian Baru)*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Salvatore, Dominick. 1989. *Managerial Economic*. Mcgraw Hill Book Company.
- Tambunan, Tulus. 2003. *Perekonomian Indonesia, Beberapa masalah Penting*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Todani, K.R. Pricing Behavior in the U.S. Railroad Industry: Lessons for South Africa. Jurnal. Diambil pada tanggal 11 Desember 2010 dari <http://www@google.com>