

**PENGARUH POTONGAN HARGA PADA ANGGOTA  
(MEMBER) TERHADAP PENJUALAN  
PADA RESTORAN BAKOEL UBUD  
SUN PLAZA  
MEDAN**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan  
Memenuhi Syarat Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi**

**Oleh :**

**Nur Anhar  
04 832 0058**



**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
2008**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Judul Skripsi : Pengaruh Potongan Harga Pada Anggota (Member)  
Terhadap Penjualan Pada Restoran Bakel Ubud Sun Plaza Medan

Nama Mahasiswa : Nur Anhar

Nomor Stambuk : 04 832 0058

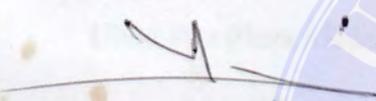
Jurusan : Manajemen

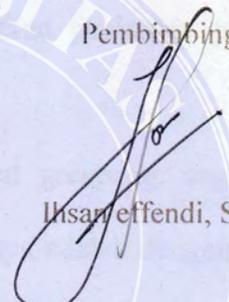


Menyetujui  
Komisi Pembimbing

Pembimbing I

Pembimbing II

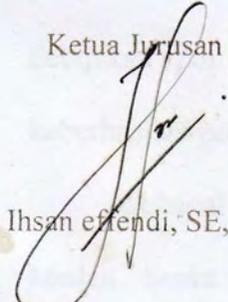
  
Drs. H. A. Aziz Hasan, MM

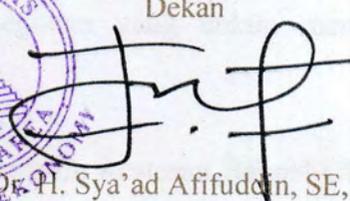
  
Ihsan effendi, SE, MSi

Mengetahui :

Ketua Jurusan

Dekan

  
Ihsan effendi, SE, MSi

  
Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MEc



UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
  2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
  3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
- Access From (repository.uma.ac.id)18/7/23

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I      PENDAHULUAN</b>	
A. Alasan Pemilihan Judul .....	1
B. Perumusan Masalah.....	2
C. Hipotesis.....	3
D. Luas Dan Tujuan Penelitian .....	3
E. Metode Penelitian Dan Teknik Pengumpulan Data .....	4
F. Metode Analisis.....	4
<b>BAB II     LANDASAN TEORITIS</b>	
A. Pengertian Dan Peranan Potongan Harga .....	6
B. Tujuan Dan Manfaat Potongan Harga .....	7
C. Bentuk-Bentuk Potongan Harga.....	10
D. Pertimbangan Dalam Pemberian Potongan Harga, Tehnik Pemasaran Potongan Harga, Tingkat Efisiensi Potongan Harga	11
E. Hubungan Antara Potongan Harga Dengan Penjualan.....	14

**BAB III RESTORAN BAKOEL UBUD SUN PLAZA MEDAN**

A. Gambaran Umum Perusahaan.....	17
B. Produk-Produk Yang Dijual .....	23
C. Jenis-Jenis Potongan Harga Yang Ditawarkan.....	27
D. Target Dan Realisasi Penjualan Tahun 2004-2007.....	31
E. Hambatan Yang Dihadapi Dan Usaha Mengatasinya.....	34

**BAB IV ANALISIS DAN EVALUASI..... 37**

**BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan.....	46
B. Saran.....	47

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Alasan Pemilihan Judul

Perkembangan perekonomian sekarang ini menyebabkan munculnya banyak perusahaan baru dan masing-masing perusahaan berupaya secara maksimal untuk mencapai tujuan yang ditetapkan secara efisien dan efektif. Pada umumnya perusahaan bertujuan untuk menghasilkan laba dalam mempertahankan kelangsungan usahanya. Salah satu bentuk kegiatan operasional tersebut adalah penjualan.

Perusahaan membuat strategi untuk meningkatkan penjualannya. Adapun usaha yang dilakukan adalah memberikan potongan harga kepada pelanggan. Hal ini dimaksudkan untuk menarik perhatian pelanggan agar mau melakukan pembelian. Tapi tentunya pemberian potongan harga memberikan resiko kepada perusahaan. Karena dengan memberikan potongan harga maka perusahaan akan menerima keuntungan yang lebih kecil, namun diharapkan frekuensi penjualan dapat meningkat.

Potongan harga adalah potongan yang diberikan perusahaan untuk menarik minat pembeli sekaligus untuk meningkatkan penjualan. Pemberian potongan harga haruslah tepat sasaran, jika tidak perusahaan akan dirugikan. Tentu saja akan mengurangi profit perusahaan dan tidak sesuai dengan target.

Dalam menetapkan kebijakan potongan harga diperlukan adanya kontrol yang baik dan tepat sasaran. Dimana potongan harga diberikan kepada pelanggan yang terdata sebagai anggota (member) dan memberikan keuntungan bagi pelanggan

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta dan Uraian Perusahaan.

Document Accepted 18/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area  
Access From (repository.uma.ac.id)18/7/23

Dengan demikian, potongan harga memiliki peranan penting dalam kegiatan penjualan bagi perusahaan. Jadi pemberian potongan harga harus mampu memberikan keuntungan yang optimal bagi perusahaan.

Salah satu usaha yang sering memberikan potongan harga untuk menarik pelanggannya adalah restoran. Selain sebagai persaingan bisnis, potongan harga juga diberikan agar restoran memperoleh manfaat lain dari kebijakan tersebut.

Satu dari sekian banyak restoran di kota Medan yang bernuansa Bali menerapkan kebijakan potongan harga dalam kegiatan operasionalnya adalah Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan. Adapun alasan penulis dalam menentukan judul adalah :

1. Potongan harga merupakan sarana yang tepat untuk menarik minat konsumen.
2. Potongan harga dapat menimbulkan loyalitas konsumen terhadap produk yang ditawarkan perusahaan.
3. Potongan harga memberikan pengaruh yang cukup besar bagi penjualan.
4. Untuk memperdalam pengetahuan dimasa yang akan datang.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk membahas lebih lanjut dalam tulisan yang berbentuk skripsi dengan judul ” **Pengaruh Potongan Harga Pada Anggota (Member) Terhadap Penjualan Pada Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan** ”.

## **B. Perumusan Masalah**

Masalah ataupun kendala merupakan faktor penghambat pelaksanaan kegiatan perusahaan, sehingga diperlukan solusi agar kelangsungan operasi perusahaan dapat terlaksana dengan baik.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area  
Access From (repository.uma.ac.id)18/7/23

Dari penelitian pendahuluan yang dilakukan pada Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan, ditemukan masalah : ” Apakah potongan harga pada anggota (member) mampu meningkatkan penjualan pada Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan ”.

### **C. Hipotesis**

“ Hipotesis adalah pendapat, jawaban atau dugaan yang bersifat sementara dari suatu persoalan yang diajukan yang kebenarannya masih perlu dibuktikan lebih lanjut<sup>(1)</sup>.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan pada Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan, maka penulis membuat suatu hipotesis : Bahwa potongan harga pada anggota (member) mampu meningkatkan penjualan pada Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan.

### **D. Luas Dan Tujuan Penelitian**

Mengingat keterbatasan waktu dan biaya serta kemampuan yang ada pada penulis, maka skripsi ini membahas tentang pengaruh kebijakan potongan harga pada anggota (member) yang dilakukan Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan untuk meningkatkan penjualan.

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah kebijakan potongan harga pada anggota (member) sudah tepat.
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh potongan harga pada anggota (member) terhadap penjualan.

## **E. Metode Penelitian Dan Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini diperlukan data-data pendukung yang berkaitan dengan judul skripsi. Adapun metode penelitian yang digunakan sebagai berikut :

### **1. Penelitian Kepustakaan (Library Research)**

Penelitian yang dilakukan dengan mempelajari dan menelaah buku-buku literatur serta laporan tertulis yang bersifat teoritis yang berhubungan dengan penulisan ini.

### **2. Penelitian Lapangan (Field Research)**

Adalah penelitian langsung pada Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan sebagai objek pengumpulan data dan informasi yang berkenaan dengan masalah yang menjadi topik penelitian.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah :

#### **1. Pengamatan (Observation)**

Adalah studi yang dilakukan melalui pengamatan secara sistematis tentang keadaan objek yang diteliti dengan melakukan pencatatan dari hasil pengamatan tersebut.

#### **2. Wawancara (Interview)**

Adalah mengumpulkan data melalui proses tanya jawab dengan pihak yang terkait guna mendapatkan informasi yang diperlukan.

## **F. Metode Analisis**

Metode Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

### **1. Metode Kuantitatif**

Teknik yang menggunakan rumus-rumus atau perhitungan secara sistematis.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

Perhitungan ini dilakukan dengan menggunakan formula tertentu.

Document Accepted 18/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area  
Access From (repository.uma.ac.id)18/7/23

Adapun metode yang digunakan adalah metode korelasi Person's Product

Moment yang dikemukakan oleh Carl Pearson.

"Rumus Korelasi"<sup>2)</sup> :

$$r_{xy} = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{\{(n \sum x^2) - (\sum x)^2\} \{(n \sum y^2) - (\sum y)^2\}}}$$

Untuk menguji hipotesis digunakan rumus :

1.  $t = \frac{r \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$

$H_0 : \mu_0 \neq \mu$

$H_0 : \mu_0 \neq \mu$

2.  $D = (r)^2 \times 100\%$

## BAB II

### LANDASAN TEORITIS

#### A. Pengertian Dan Peranan Potongan Harga

Bagi dunia usaha, harga merupakan unsur yang harus diperhatikan karena konsumen sekarang ini sangat sensitif terhadap harga. Untuk itu perusahaan menetapkan kebijakan penetapan harga. Penetapan harga sangat mempengaruhi konsumen untuk melakukan pembelian. Namun tidak hanya itu saja, salah satu keadaan yang dapat mempengaruhi harga adalah tujuan penjualan perusahaan.

“Keputusan penetapan harga merupakan unsur yang menentukan dalam bauran pemasaran. Pedoman umum penetapan harga adalah bahwa dalam jangka panjang harga harus melebihi biaya dan harga yang ditetapkan tidak boleh melebihi harga yang terdapat dalam persaingan. Tidak ada harga maksimum mutlak, tetapi untuk beberapa pelanggan harga harus sesuai dengan persepsi pelanggan tentang nilai produk tersebut”<sup>3)</sup>.

“Harga adalah barang yang nilainya dinyatakan dengan sejumlah uang atau jumlah uang yang dibayarkan itulah daripada barang tadi (price is measure of value)”<sup>4)</sup>.

“Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya”<sup>5)</sup>.

---

<sup>3)</sup> Faisal Affif, **Menuju Pemasaran Global**, Penerbit Eresco, Bandung, 1994. Hal. 158

<sup>4)</sup> A. Azis Hasan, **Marketing Dan Strateginya**, Percetakan Bali, Medan, 2003. Hal. 105

<sup>5)</sup> Basu Swastha, D.H. Dan Irawan, **Manajemen Pemasaran Modern**, Edisi Revisi, Penerbit Liberty, Yogyakarta, 2003. Hal. 241

“Potongan harga adalah potongan yang diberikan oleh penjual dalam bentuk pengurangan harga jual yang harus dibayar oleh para pembeli “<sup>6)</sup>.

“Potongan harga merupakan pengurangan harga dari daftar harga jenis lainnya”<sup>7)</sup>.

Pemberian potongan harga selalu menjadi hal penting dalam kegiatan penjualan, karena setiap konsumen selalu mengharapkan adanya potongan harga untuk menghemat biaya yang harus dikeluarkan konsumen, sedangkan bagi perusahaan dengan memberikan potongan harga perusahaan mengharapkan penjualan dapat ditingkatkan sekaligus memberikan profit yang maksimal bagi perusahaan. Potongan harga yang diberikan oleh perusahaan pada umumnya adalah potongan harga tunai.

Sekedar memenuhi harapan pelanggan belumlah cukup. Apabila ada pesaing yang sanggup memuaskan pelanggan dengan lebih baik maka pelanggan akan beralih pada pesaing. Kebijakan potongan harga diambil dalam upaya meningkatkan penjualan. Karena kebanyakan konsumen mengambil keputusan untuk membeli berdasarkan pertimbangan adanya pemberian potongan harga.

## **B. Tujuan Dan Manfaat Potongan Harga**

Dalam kegiatan operasionalnya, tentunya perusahaan memiliki tujuan bagi pengembangan perusahaan tersebut. Terutama bagi kebijakan-kebijakan yang dijalankan perusahaan. Adapun tujuan potongan harga yang dilakukan perusahaan yaitu :

- a. Profitabilitas
- b. Produktivitas
- c. Pasar

ad. a. Profitabilitas

Upaya untuk meningkatkan profit perusahaan adalah dengan melakukan penjualan sebanyak-banyaknya. Kebijakan potongan harga diharapkan mampu memberikan laba yang maksimal, ditandai dengan tingkat laba yang melonjak naik disetiap periode tahun berjalan. Sekalipun potongan harga mungkin mengurangi laba secara signifikan dalam periode tertentu, tetapi peluang untuk memperoleh laba tetap terbuka luas dalam periode waktu jangka panjang.

ad. b. Produktivitas

Jika kebijakan potongan harga berjalan dengan baik, tentunya penjualan akan ikut naik dan produktivitasnya akan meningkat sesuai volume penjualan yang ada. Selain itu produktivitas juga dapat mempengaruhi hal lain seperti peningkatan kualitas produk yang dihasilkan dan juga memungkinkan pengembangan produk.

ad. c. Pasar

Tujuan pasar dimaksud adalah menguasai pasar, yakni dengan memberikan potongan harga, frekuensi konsumen yang membeli produk akan bertambah banyak. Sekaligus merebut pelanggan agar setia membeli produk.

“Partisipasi pelanggan memberikan sejumlah manfaat bagi perusahaan dan pelanggan. Bagi perusahaan partisipasi pelanggan bisa meningkatkan produktifitas dan menekan biaya produksi dan penyampaian jasa. Selain itu tingkat partisipasi pelanggan juga berkaitan erat dengan peningkatan persepsi pelanggan terhadap kualitas jasa dan kepuasan pelanggan.”<sup>8)</sup>

Dari pengertian tujuan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa pemberian potongan harga memiliki tujuan yang kompleks yaitu profit, produksi, dan pasar. Oleh sebab itu untuk memperoleh profit/laba perusahaan juga harus memberikan produk berkualitas, serta mempengaruhi kebiasaan konsumen dalam membeli produk yaitu dengan memberikan potongan harga pada konsumen, dengan tujuan akhir menguasai pasar. Pemberian potongan harga kepada pelanggan dengan sistem keanggotaan (member) merupakan sebuah inovasi yang dilakukan perusahaan dalam menjalankan strategi bisnisnya.

“Keberhasilan sebuah inovasi dapat dideteksi melalui hasil atau dampak yang diakibatkan oleh inovasi tersebut. Cara yang paling mudah untuk mendeteksi keberhasilan inovasi adalah melalui pengecekan didapatkannya pelanggan baru (akuisisi pelanggan), pertumbuhan penjualan, loyalitas pelanggan, dan peningkatan margin keuntungan”<sup>9)</sup>.

Adapun manfaat pemberian potongan harga pada anggota adalah sebagai berikut :

1. Potongan harga memberikan daya tarik dan loyalitas konsumen terhadap produk yang dijual.
2. Potongan harga pada anggota menciptakan efisiensi terhadap penghematan biaya yang harus dikeluarkan konsumen.
3. Menjalin hubungan jangka panjang antara perusahaan dan pelanggan.
4. Potongan harga diberikan untuk mempertahankan pelanggan sekaligus menarik pelanggan baru.

Penetapan suatu sasaran seharusnya memenuhi beberapa kriteria tertentu. Kriteria pertama, setiap sasaran harus dinyatakan dengan jelas, tidak meragukan, dapat diukur, serta ada batas waktu untuk pencapaiannya. Kriteria kedua, berbagai sasaran yang ditetapkan harus saling berkaitan dan konsisten. Kriteria ketiga, bila mungkin sasaran dinyatakan menurut jenjang hirarkinya; atau dengan kata lain, sasaran yang lebih rendah merupakan turunan sasaran yang lebih tinggi. Kriteria terakhir, sasaran harus bisa dicapai, tetapi harus cukup tinggi dan menantang sehingga mampu mendorong orang untuk melakukan usaha-usaha yang maksimum.

### C. Bentuk-Bentuk Potongan Harga

Untuk mengetahui kebijakan perusahaan dalam usaha untuk meningkatkan penjualannya, maka penulis akan menguraikan bentuk-bentuk potongan harga sebagai berikut :

“ 1. Potongan Tunai ( Cash Discount )

Potongan harga tunai terhadap pembeli yang membayar secara tunai/cash.

2. Potongan Kuantitas ( Quantity Discount )

Potongan harga yang diberikan karena konsumen melakukan pembelian barang dalam jumlah besar.

3. Potongan Perdagangan ( Trade Discount )

Potongan harga yang diberikan karena pembeli membantu fungsi-fungsi marketing yang seharusnya dilakukan perusahaan.”<sup>10)</sup>

## **D. Pertimbangan Dalam Pemberian Potongan Harga, Teknik Pemasaran Potongan Harga, Tingkat Efisiensi Potongan Harga**

### **Pertimbangan Dalam Pemberian Potongan Harga**

Setiap kebijaksanaan yang diambil sangat mempengaruhi bagi kegiatan operasional perusahaan.

“Kebijaksanaan adalah suatu jenis rencana yang memberikan hubungan berpikir dan arah dalam pengambilan keputusan. Karena dengan kebijaksanaan ini maka rencana akan semakin baik dan meluruskan daya pikir dari pengambil keputusan kearah yang diinginkan.”<sup>11)</sup>

Kebijakan potongan harga bagi perusahaan adalah satu strategi yang harus diambil untuk memperoleh profit namun hal ini sangat mudah ditiru oleh para pesaing. Oleh sebab itu perusahaan harus bisa secara kreatif memahami kebutuhan, keinginan, selera, dan motivasi konsumennya. Serta menganalisis setiap tindakan para pesaing potensial dalam implikasinya bagi profitabilitas perusahaan.

Perlu adanya pertimbangan dalam pemberian potongan harga, hal-hal yang perlu dipertimbangkan antara lain :

#### **a. Syarat perolehan potongan harga**

Dalam memberikan potongan harga tentunya ada kriteria ataupun syarat untuk mendapatkan potongan harga dari penjual. Hal ini dilakukan untuk memberikan gambaran bagi perusahaan, sehubungan dengan siapa potongan harga diberikan.

Adapun syarat yang umum digunakan perusahaan untuk memberikan potongan harga antara lain :

1. Potongan harga diberikan kepada pembeli yang tercatat sebagai anggota (member).
2. Biaya administrasi (iuran)  
Biasanya biaya ini diperuntukkan bagi hal-hal administratif seperti, pencatatan data, formulir, hingga tanda keanggotaan dan hal lainnya.
3. Potongan harga diberikan apabila pembeli membeli produk dalam jumlah tertentu.

Yang dimaksud disini adalah pembelian minimum sampai dengan maksimum, dimana jika pembeli melakukan pembelian dalam jumlah tertentu yang telah ditetapkan penjual maka pembeli berhak mendapat potongan harga.

b. Jangka waktu potongan harga

Jangka waktu potongan harga adalah periode waktu yang diberikan penjual kepada pembeli untuk menerima potongan harga atas penjualan produk. Penentuan jangka waktu tersebut biasanya ditentukan oleh penjual, dan hal ini berlaku pada kurun waktu tertentu misalnya 1 hingga 2 tahun. Perpanjangan masa berlakunya keanggotaan untuk memperoleh potongan harga dapat dilakukan sesuai kesepakatan antara penjual dan pembeli dan tentu tanpa ada paksaan bagi pembeli untuk tetap ikut dalam keanggotaan.

c. Besarnya potongan

Faktor lain yang perlu diperhatikan oleh perusahaan sebagai penjual dalam memberikan potongan harga yaitu berapa besarnya pemberian potongan harga. Pada umumnya perusahaan memberikan potongan harga tunai. Besar potongan harga yang diberikan harus sesuai dengan ketentuan perusahaan.



konsumen, dan sekaligus dapat melihat reaksi konsumen sehingga mereka dapat langsung mengadakan penyesuaian seperlunya.

#### Tingkat Efisiensi Potongan Harga

Potongan harga yang diberikan tentunya harus bisa mendatangkan manfaat bagi perusahaan dan bagi konsumen. Efisien atau tidaknya pemberian potongan harga ini dapat diketahui dengan melihat hasil penjualan selama kebijakan potongan harga dijalankan.

Dapat diketahui bahwa jika penjualan disertai potongan harga memperoleh hasil yang meningkat maka kebijakan potongan harga dianggap efisien dan dapat dijalankan, sebaliknya jika penjualan disertai dengan potongan harga memperoleh hasil yang menurun maka kebijakan potongan harga tidak efisien dan tidak dapat dijalankan.

#### **E. Hubungan Antara Potongan Harga Dengan Penjualan**

Bagi perusahaan tujuan yang hendak dicapai adalah memaksimalkan profit selain dari perusahaan ingin tetap tumbuh dan berkembang. Hal tersebut dapat terwujud jika perusahaan memperoleh penjualan yang besar.

Pada saat-saat tertentu mungkin akan terjadi kecenderungan naik sementara pada saat lain terjadi kecenderungan menurun.

“Perusahaan tidak menetapkan harga tunggal melainkan suatu struktur harga yang mencerminkan perbedaan permintaan secara geografis dan biaya, kebutuhan segmen pasar, waktu pembelian, tingkat pemesanan, dan faktor lainnya. Sebagai akibat dari pemberian diskon, potongan, dukungan promosi, perusahaan jarang memperoleh laba yang sama dari masing-masing unit yang dijualnya.”<sup>13)</sup>

Disamping itu kebijakan perusahaan mengenai potongan harga tergantung juga pada hal-hal berikut ini :

- a. Kebijaksanaan yang ditempuh perusahaan
- b. Besarnya perusahaan serta barang yang dihasilkan
- c. Situasi persaingan
- d. Perkembangan situasi perekonomian

ad. a. Kebijaksanaan yang ditempuh perusahaan

Apabila perusahaan memiliki kebijakan atau strategi lain diluar strategi potongan harga. Maka perlu adanya penetapan, kebijakan mana yang digunakan lebih dahulu agar tidak terjadi kerancuan dalam program yang dijalankan perusahaan.

“Dalam memilih suatu strategi tingkat bisnis, perusahaan mengevaluasi dua jenis keunggulan kompetitif; biaya rendah daripada rival, atau kemampuan untuk melakukan diferensiasi dan menetapkan harga premium yang melampaui biaya ekstra untuk melakukannya. Memiliki biaya lebih rendah dari saingannya didapatkan dari kemampuan perusahaan untuk melakukan aktivitas-aktivitas yang berbeda daripada rivalnya; mampu untuk melakukan diferensiasi menunjukkan adanya kapasitas untuk melakukan aktivitas-aktivitas yang berbeda.”<sup>14)</sup>

ad. b. Besarnya perusahaan serta barang yang dihasilkan

Perusahaan besar pada umumnya melakukan kebijakan potongan harga dengan maksud menguasai pasar, dan dapat meningkatkan produktivitas produk yang dihasilkan.

ad. c. Situasi persaingan

Keadaan persaingan harus selalu diperhatikan dalam menjalankan kebijakan potongan harga. Selalu terjadi pertimbangan oleh calon konsumen, tergantung besarnya potongan harga yang diberikan. Hal ini harus dilihat bagaimana pula bila pesaing menerapkan strategi yang sama. Maka kebijakan potongan harga harus

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Dilaksanakan seefektif mungkin.

Document Accepted 18/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

#### ad. d. Perkembangan situasi perekonomian

Pengaruh pemberian potongan harga harus selalu diamati. Naik turunnya penjualan serta pengaruh situasi ekonomi yang berkembang menuntut perusahaan agar lebih cermat dalam menjalankan strateginya sesuai kebutuhan pasar dan situasi ekonomi yang berlangsung. Dan juga antisipasi terhadap kebijakan ekonomi yang dibuat pemerintah.



### BAB III

## RESTORAN BAKOEL UBUD SUN PLAZA MEDAN

### A. Gambaran Umum Perusahaan

#### 1. Sejarah Singkat perusahaan

Awal berdirinya pada tahun 1996, nama Ubud Group sudah cukup dikenal dikalangan masyarakat. Bapak Moe yang panggilan akrabnya Pak Tua, memulai usahanya dibidang restoran. Nama Warung Ubud dipilih sebagai nama restoran yang menggunakan konsep dan citarasa ala Bali. Kata Ubud sendiri adalah nama suatu daerah di Bali, sedangkan kata Warung lebih akrab dikenal masyarakat sebagai tempat makan yang sederhana. Lokasi usahanya bertempat di jalan Cirebon, tepatnya di Hongkong Plaza Medan.

Pada tahun 1998, ditengah gejolak ekonomi Pak Tua memberanikan diri membuka cabang baru tepatnya di Thamrin Plaza Medan. Nama Warung Ubud tetap digunakan sebagai nama restoran tersebut. Namun sangat disayangkan Warung Ubud yang berada di Hongkong Plaza, harus tutup pada tahun 1999, karena sepi pengunjung.

Hingga tahun 2002 Warung Ubud Thamrin Plaza Medan semakin berkembang, dan kemudian membuka cabang baru di Menara Plaza Medan. Kali ini usaha Restoran Ubud Group dibuat dengan nama berbeda yakni Bale Ubud. Namun tetap menggunakan konsep dan citarasa sama dengan Warung Ubud.

Pada Juli 2004, dibuka lagi restoran ala Bali dengan nama Bakoel Ubud yang bertempat di Jalan K.H Zainul Arifin No.7 Gedung Sun Plaza lantai 3 Medan.

Dibukanya Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan ini adalah sebagai pengalihan

UNIVERSITAS MEDAN AREA

Kantor pusat dan Warung Ubud Thamrin Plaza Medan kepada Restoran Bakoel Ubud

Document Accepted 18/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Sun Plaza Medan. Karena pada tahun 2005 Restoran Warung Ubud Thamrin Plaza Medan akan ditutup karena habisnya masa kontrak kerja dengan pihak Thamrin Plaza Medan.

Bakoel Ubud Sun Plaza Medan Sendiri memiliki konsep yang berbeda dengan Warung Ubud Thamrin Plaza Medan, perbedaannya terdapat pada konsep desain restoran. Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan menggunakan konsep restoran ala Bali modern, sedangkan Restoran Warung Ubud Thamrin Plaza Medan menggunakan konsep restoran ala Bali klasik. Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan sekarang ini semakin dikenal dikalangan masyarakat Medan.

Pada tahun 2006, Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan membuka cabang baru dengan nama Tenda Ubud yang berlokasi di Jalan Ahmad Yani Medan, tepatnya dikawasan Merdeka Walk. Segala bentuk kegiatan operasional Restoran Tenda Ubud dikoordinir oleh Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan.

## 2. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi perusahaan merupakan gambaran formal mengenai suatu perusahaan yang menunjukkan kedudukan, wewenang, tanggung jawab, dan tugas-tugas yang berbeda-beda dalam suatu organisasi. Adanya struktur organisasi ini memastikan terdapatnya pembagian hak dan kewajiban masing-masing bagian dan individu suatu organisasi dalam pelaksanaan tugas.

Dengan adanya struktur organisasi yang telah ada diharapkan tujuan kerjasama dapat dicapai dengan membuat pembagian kerja menurut tujuan yang telah ditetapkan dan mempunyai hubungan satu sama lain hingga menjadi suatu

kesatuan dalam mengadakan kegiatan operasional perusahaan.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/7/23

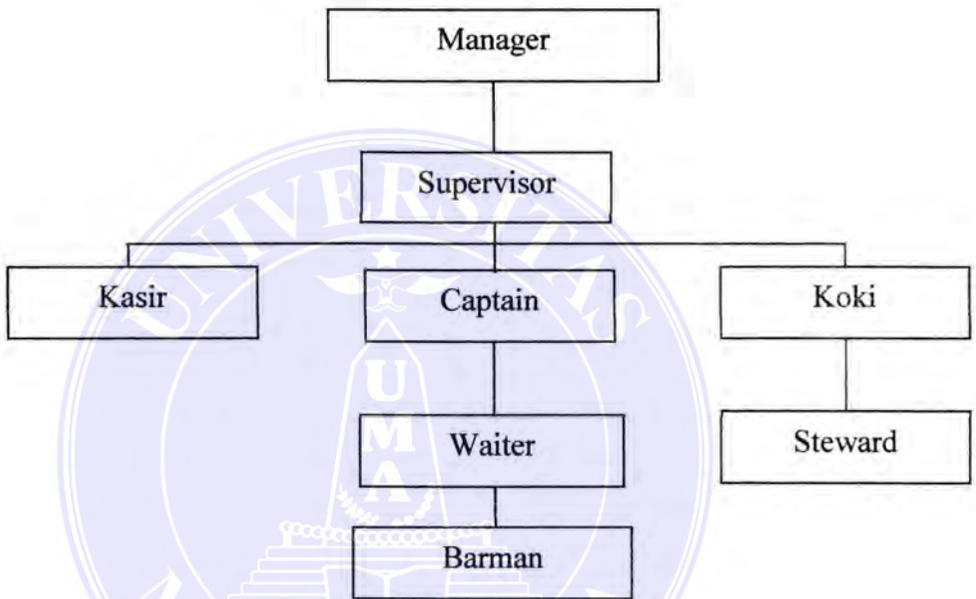
1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area  
Access From (repository.uma.ac.id)18/7/23

Adapun struktur organisasi Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan adalah sebagai berikut :

Gambar 1  
Struktur Organisasi  
Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan



Sumber : Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan

Adapun tugas dan tanggung jawab setiap bagian yang ada dalam struktur organisasi Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan adalah sebagai berikut :

### Manager

Tugas dan tanggung jawabnya :

1. Menyusun perencanaan umum, baik bidang produksi, pemasaran, dan keuangan.

3. Mengambil keputusan yang berkaitan dengan kepentingan operasional perusahaan.
4. Mengawasi dan mengkoordinir keuangan, produksi, pemasaran, dan pembiayaan.
5. Memberikan persetujuan antar bagian dalam melaksanakan tugas masing-masing.

### Supervisor

Tugas utama supervisor adalah melakukan pengawasan disetiap bidang yang menjadi wewenang dan tanggung jawabnya.

Pada Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan, supervisor dibagi menjadi 3 bagian antara lain :

#### Supervisor Bagian Keuangan

Tugas dan tanggung jawabnya :

1. Menyusun anggaran belanja dan pendapatan perusahaan dalam hitungan bulanan dan tahunan.
2. Menyusun rencana laba rugi perusahaan.
3. Mengurusi dan memeriksa surat-surat pembayaran, terhadap barang yang diterima dari luar.
4. Mengurusi hal-hal administasi perusahaan.

#### Supervisor Bagian Gudang

Tugas dan tanggung jawabnya :

1. Mengawasi dan mengkoordinir kegiatan keluar masuknya barang dari gudang.

3. Melakukan pesanan barang kepada supplier.
4. Memeriksa kondisi barang masuk dan barang yang ada digudang.
5. Membuat laporan mengenai kegiatan dan masalah yang terjadi digudang.

### Supervisor Bagian Personalia

Tugas dan tanggung jawabnya :

1. Melakukan pengawasan diseluruh bidang kerja.
2. Memberikan penilaian kerja terhadap seluruh karyawan.
3. Melakukan training kepada seluruh karyawan dimasing-masing bidang.
4. Membuat program kerja karyawan.

Captain (leader/pimpinan waiter)

Tugas dan tanggung jawabnya :

1. Mengawasi dan mengkoordinir kegiatan operasional pada bagian makanan dan minuman (Food and Beverages) serta pada bagian dapur (Kitchen).
2. Membuat jadwal (Schedule) kerja karyawan dibagian makanan dan minuman serta bagian dapur.
3. Melakukan pelayanan yang baik kepada setiap tamu yang datang.
4. Membuat laporan mengenai operasional kerja dibagian makanan dan minuman serta bagian dapur.
5. Melakukan training terhadap setiap karyawan pada bagian yang berada dibawah pengawasannya.
6. Menangani komplain yang datang dari tamu.

Cashier (kasir)

Tugas dan tanggung jawabnya :

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Menevatar segala transaksi penjualan yang terjadi.

Document Accepted 18/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area  
Access From (repository.uma.ac.id)18/7/23

2. Sebagai operator telepon, untuk menerima telepon masuk dan disambungkan pada yang bersangkutan.
3. Membuat laporan harian mengenai keuangan yang masuk dan keuangan yang keluar.
4. Membuat kwitansi penerimaan dan pembayaran untuk setiap transaksi yang ada.

### Koki (Cook)

Tugas dan tanggung jawabnya :

1. Memasak makanan yang telah dipesan tamu oleh waiter/waiters.
2. Melakukan pengecekan standarisasi makanan yang telah dimasak.
3. Melakukan pesanan barang-barang kebutuhan dapur kepada bagian gudang.

### Steward (Pembantu koki)

Tugas dan tanggung jawabnya :

1. Membuat garnish (hiasan) pada makanan agar terlihat lebih menarik.
2. Melakukan persiapan terhadap bahan-bahan yang diperlukan untuk bagian dapur.
3. Membuat list/daftar prioritas makanan mana yang harus lebih dahulu dipesan dan yang harus lebih dahulu keluar.

### Waiter/waiters (Pramusaji)

Tugas dan tanggung jawabnya :

1. Melakukan pelayanan pada tamu.
2. Melakukan kebersihan pada areal restoran.
3. Melakukan pesanan dari tamu dan diteruskan kebagian dapur.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 18/7/23

4. Mengantar makanan dan minuman yang telah dipesan tamu.

Access From (repository.uma.ac.id)18/7/23

5. Memberi laporan mengenai kegiatan dan masalah yang ada kepada captain.

Barman (Pembuat minuman)

Tugas dan tanggung jawabnya :

1. Membuat minuman yang telah dipesan oleh tamu.
2. Mempersiapkan bahan dasar yang diperlukan untuk kepentingan membuat minuman.
3. Melakukan pesanan barang kebutuhan untuk membuat minuman kepada bagian gudang.

### 3. Bidang usaha

Bidang usaha yang dijalankan Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan adalah bergerak dibidang usaha penjualan makanan jadi yang diistilahkan dengan restoran atau rumah makan.

Dalam melaksanakan usahanya, Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan menjual makanan dan minuman baik secara langsung maupun pesanan.

Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan menyediakan berbagai jenis makanan tradisional Bali hingga makanan ala barat, begitu juga dengan jenis minuman yang ditawarkan berupa minuman ringan (soft drink), jus (juice), ice cream, cocktail buah hingga jenis wine yang berasal dari luar negri yakni Amerika dan Perancis.

### B. Produk-Produk Yang Dijual

Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan menjual berbagai jenis makanan dan minuman.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

Jenis makanan yang disajikan antara lain :

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area  
Access From (repository.uma.ac.id)18/7/23

### 1. Salad

Salad buah, salad tuna, salad ayam, salad campuran, salad buah tropical.

### 2. Sup (Soup)

Sup asparagus, sup jamur, sup jagung, sup ayam, sup buntut, sup buntut goreng, sup kepiting dan telur, sup seafood, sup tomyam.

### 3. Mie (Noodles)

Mie Vietnam, mie kwetiau goreng, mie bihun goreng, mie tanghun goreng.

### 4. Spageti (Spaghetti)

Spageti sapi, spageti ayam, spageti seafood, spageti goreng tuna.

### 5. Burger dan Sandwich

Burger sapi, burger ayam, burger ikan, sandwich tuna, sandwich ayam.

### 6. Nasi goreng (fried rice)

Nasi goreng Bakoel, nasi goreng Thailand, nasi goreng Bali, nasi goreng petai, nasi goreng kampong, nasi goreng matador, nasi goreng seafood, nasi goreng sapi, nasi goreng tuna.

### 7. Steak ayam (Chicken Steak)

Steak ayam goreng, steak ayam goreng berisi keju, steak ayam saus jamur, steak ayam saus merica hitam, steak ayam saus cabe merah, steak ayam saus lemon, steak ayam saus jagung dan keju, steak ayam saus madu.

### 8. Steak rusa dan sapi (Venison and beef steak)

Steak rusa, steak sapi tanpa lemak (tenderloin), steak sapi berlemak (sirloin),

steak lidah sapi (ox-tounge), steak sapi tulang T (T-bone), steak sapi berkuah

## 9. Steak ikan dan seafood

Steak ikan salmon, steak ikan tuna, steak ikan kakap bumbu bali, steak ikan kakap merica hitam, steak ikan kakap saus jamur, steak ikan kakap goreng, steak ikan kakap saus lemon dan kiwi, steak seafood campuran, steak udang goreng, steak udang goreng berisi sayuran, steak cumi-cumi.

## 10. Ayam dan bebek

Ayam bakar Bali, ayam goreng bali, ayam goreng mentega, ayam rebus kecap, bebek bakar Bali, bebek goreng Bali, bebek goreng betutu (goreng tepung).

## 11. Makanan campuran

Ikan bumbu bali, ikan asam manis, ikan bawal bakar/ goreng/ tauco, ikan gurami bakar/ goreng/ tauco, tumis seafood tahu jepang, cumi-cumi balado/ asam manis, udang sambal petai/ tauco.

## 12. Sayuran (vegetables)

Tumis kangkung, tumis brokoli, tumis khailan, tumis tauge, tumis capcai, lalapan.

## 13. Makanan ringan (snack)

Emping, sayap ayam goreng, pisang goreng Bali, lumpia, kroket, udang goreng tepung, bola isi daging sapi, tempe bacem, cumi goreng tepung.

Jenis minuman yang disajikan antara lain :

### 1. Minuman panas (hot drinks)

Kopi panas, capucino panas, kopi bali panas, susu panas, teh panas, teh hijau panas.

2. Minuman ringan (soft drinks)

Aqua, sprite, coca-cola, fanta, pocari sweat, sosro.

3. Minuman dingin (cold drinks)

Es lemon teh, es teh, es teh hijau, es kopi, es blender expresso, es capucino, es coklat.

4. Jus (juice)

Jus lemon/ lime, jus timun, jus jeruk, jus belimbing, jus semangka, jus terong belanda, jus kiwi, jus sirsak, jus kuini, jus jambu (guava), jus kedondong, jus nanas, jus pokat, jus apel, jus tomat, jus wortel.

5. Jus campuran (mixed juice)

Huru hara, tok-tok wow, fruit punch, tu-wa-ga-pat, kuta beach, es longan/ lychee, denpasar moon, helicopter shake, milk shake, awet muda, merah putih.

6. Ice cream

Ubud cocktail delight, coklat madness, avocado float, thunder bird, vulcanic tower, banana split, summer splash.

7. Bir dan wine (beer and wine)

Bir bintang besar/ kecil, green sand, heineken, corona, guinness stout, pu tau che chew, red wine (Amerika wine), white wine (Amerika wine), red barton (Franche wine), white barton (Franche wine), cotes du rhone (Australia wine).

Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan menghasilkan makanan secara tradisional (olahan manual) dan juga menggunakan peralatan modern, dalam

operasionalnya sehari-hari.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

### **C. Jenis-Jenis Potongan Harga Yang Ditawarkan**

Beberapa strategi yang sering ditempuh perusahaan adalah menerapkan kebijaksanaan produk, harga, promosi, serta saluran distribusi.

Adapun strategi yang dijalankan oleh Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan adalah kebijaksanaan harga, tepatnya kebijaksanaan potongan harga. Kebijakan potongan harga diharapkan dapat mendorong penjualan hingga ketinggian yang maksimal. Dalam hal ini Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan berusaha melakukan kegiatan potongan harga secara efektif dan efisien.

Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan berusaha menarik perhatian konsumen setia dan loyal terhadap produk perusahaan dalam menghadapi persaingan pasar untuk menarik pembeli.

Adapun jenis-jenis potongan harga yang ditawarkan Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan antara lain sebagai berikut :

- a. Ubud Fans Club
- b. Ubud Fans Reguler

ad. a. Ubud Fans Club

Dalam memberikan potongan harga Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan menggunakan cara yang sangat sistematis, karena hal ini menyangkut terhadap hasil penjualan yang akan diperoleh.

Dalam Ubud Fans Club, potongan harga yang diberikan adalah potongan tunai sebesar 20%. Konsumen diberikan kartu anggota yang berisi nama pemegang kartu, no kartu, serta tanggal kadaluarsa kartu (expired date).

Gambar 2  
Formulir Pendaftaran Anggota  
Ubud Fans Club



**UBUD FANS CLUB - APPLICATION FORM**  
**DATA PRIBADI**

**N. 001352**

NAMA LENGKAP  (L/P\*)

TANGGAL LAHIR  -  -

NOMOR TELEPON

NOMOR HANDPHONE

AGAMA

PEKERJAAN

ALAMAT TINGGAL

\* Coret yang tidak sesuai

Dengan ini menyatakan bahwa keterangan data pribadi yang saya berikan adalah benar. dan saya setuju menjadi anggota UBUD FANS CLUB dengan segala persyaratan dan fasilitasnya.

Medan, \_\_\_\_\_

Tanda Tangan & Nama Jelas

( \_\_\_\_\_ )

Diisi Oleh Ubud Card Center

Cabang

Nama Marketing

Tanggal Pendaftaran

Nomor Anggota

Expire Date

✍



**TANDA TERIMA**

**N. 001352**

Telah diterima dari : \_\_\_\_\_

Pada tanggal : \_\_\_\_\_

Uang Sejumlah : \_\_\_\_\_

Terbilang : \_\_\_\_\_

Untuk Pembayaran pendaftaran anggota UBUD FANS CLUB

Nb. Untuk pengambilan kartu UBUD FANS CLUB bukti tanda terima ini harus dibawa

Ubud Card Center

( \_\_\_\_\_ )  
Marketing

Adapun prosedur untuk memperoleh potongan harga 20% (Ubud Fans Club)

antara lain :

- 1. Mengisi formulir pendaftaran tanda keanggotaan.
- 2. Membayar iuran anggota sebesar Rp. 60.000/ tahun.

Fasilitas yang diperoleh jika konsumen bergabung menjadi anggota Ubud

Fans Club antara lain :

- 1. Mendapatkan potongan harga sebesar 20 % selama 1 tahun tanpa minimum maupun maksimum pembelian.
- 2. Memperoleh kartu keanggotaan atas nama pendaftar.
- 3. Kartu anggota dapat dijadikan tanda masuk gratis apabila Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan mengadakan jumpa fans dengan artis-artis.

Anggota dari pada Ubud Fans Club ini sendiri mencapai 3800 anggota hingga akhir tahun 2007 yang masa aktifnya habis pada akhir 2008, anggota yang masih aktif dan terus memperpanjang keanggotaannya adalah sebanyak 2750 anggota dan sisanya tidak melakukan pendaftaran ulang. Hingga saat ini Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan berusaha untuk mengembangkan program potongan harga yang sedang berjalan saat ini.

Gambar 3  
Kartu Tanda Anggota  
Ubud Fans Club



Adapun jumlah anggota dan penerimaan iuran anggota Ubud Fans Club dari tahun 2004 - 2007 adalah sebagai berikut :

Tabel I  
Jumlah Anggota Dan Penerimaan Iuran Anggota  
Tahun 2004-2007

Tahun	Jumlah Anggota	Penerimaan Iuran Anggota
2004	568	Rp 34.080.000,00
2005	803	Rp 48.180.000,00
2006	983	Rp 58.980.000,00
2007	1356	Rp 81.360.000,00
Total	3710	Rp 222.600.000,00

Sumber : Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan

#### ad. b. Ubud Fans Reguler

Potongan harga yang diberikan bagi anggota Ubud Fans Reguler adalah sebesar 15%. Kartu anggota Ubud Fans Reguler ini diberikan secara cuma-cuma pada awal berdirinya Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan, tujuan utamanya adalah mempromosikan Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan melalui program potongan harga. Namun pembagian kartu anggota Ubud Fans Reguler ini dilakukan terbatas hanya pada 600 pelanggan saja.

Gambar 4  
Kartu Tanda Anggota  
Ubud Fans Reguler



Kartu anggota Ubud Fans Reguler sudah sangat jarang digunakan pelanggan. Hingga saat ini telah banyak pelanggan yang mengubah keanggotaannya dari Ubud Fans Regular menjadi Ubud Fans Club. Hal ini dikarenakan para pelanggan merasa memperoleh fasilitas yang lebih menarik dengan cara mengubah keanggotaannya menjadi Ubud Fans Club.

#### **D. Target Dan Realisasi Penjualan Tahun 2004 – 2007**

Salah satu kategori keberhasilan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya dapat dilihat dari hasil penjualannya. Hasil penjualan yang diperoleh dari tahun ketahun memperlihatkan bagaimana hasil yang telah dicapai perusahaan, apakah menguntungkan atau tidak. Hasil yang diperoleh perusahaan tidak semata-mata hanya dari kinerja yang dilakukan perusahaan namun dapat juga dipengaruhi oleh hal lainnya.

Jumlah penjualan yang dari waktu ke waktu yang berfluktuasi dipengaruhi oleh hal-hal berikut ini :

##### **1. Faktor Eksternal**

Yaitu karena disebabkan kebijakan pemerintah, perkembangan ekonomi, perkembangan sosial ekonomi masyarakat, dan situasi persaingan serta keadaan moneter.

##### **2. Faktor Internal**

Yaitu hal yang dapat membatasi perusahaan dalam usahanya mencapai penjualan yang diinginkan. Antara lain : kapasitas produk, pengadaan modal kerja, skill, teknologi yang digunakan, serta kebijakan bisnis yang dijalankan

Berikut adalah rincian penjualan bulanan Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan untuk periode tahun 2004 – 2007 :

**Tabel II**  
**Target Dan Realisasi Penjualan Bulanan**  
**Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan**  
**Tahun 2004**

No	Bulan	Target penjualan	Realisasi Penjualan
1	Juli	Rp 90.000.000	Rp 152.736.132
2	Agustus	Rp 90.000.000	Rp 155.853.196
3	September	Rp 90.000.000	Rp 167.584.081
4	Oktober	Rp 108.000.000	Rp 186.204.535
5	November	Rp 108.000.000	Rp 191.963.438
6	Desember	Rp 108.000.000	Rp 201.561.610
	Total	Rp 594.000.000	Rp 1.055.902.992

Catatan : Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan mulai dibuka bulan Juli 2004

Sumber : Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan

**Tabel III**  
**Target Dan Realisasi Penjualan Bulanan**  
**Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan**  
**Tahun 2005**

No	Bulan	Target Penjualan	Realisasi Penjualan
1	Januari	Rp 108.000.000	Rp 209.624.074
2	Februari	Rp 108.000.000	Rp 210.672.195
3	Maret	Rp 108.000.000	Rp 181.178.088
4	April	Rp 124.200.000	Rp 182.989.868
5	Mei	Rp 124.200.000	Rp 183.904.818
6	Juni	Rp 124.200.000	Rp 182.985.294
7	Juli	Rp 124.200.000	Rp 184.815.147
8	Agustus	Rp 124.200.000	Rp 182.042.919
9	September	Rp 124.200.000	Rp 182.953.134
10	Oktober	Rp 155.250.000	Rp 210.396.104
11	November	Rp 155.250.000	Rp 214.604.026
12	Desember	Rp 155.250.000	Rp 225.334.227
	Total	Rp 1.534.950.000	Rp 2.351.499.894

UNIVERSITAS MEDAN AREA

Sumber : Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan

**Tabel IV**  
**Target Dan Realisasi Penjualan Bulanan**  
**Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan**  
**Tahun 2006**

No	Bulan	Target Penjualan	Realisasi Penjualan
1	Januari	Rp 155.250.000	Rp 232.094.254
2	Februari	Rp 155.250.000	Rp 234.415.197
3	Maret	Rp 155.250.000	Rp 213.317.829
4	April	Rp 131.962.500	Rp 211.184.651
5	Mei	Rp 131.962.500	Rp 212.240.574
6	Juni	Rp 131.962.500	Rp 210.118.168
7	Juli	Rp 131.962.500	Rp 214.320.532
8	Agustus	Rp 131.962.500	Rp 212.177.326
9	September	Rp 131.962.500	Rp 213.238.213
10	Oktober	Rp 164.953.125	Rp 214.384.404
11	November	Rp 164.953.125	Rp 246.450.065
12	Desember	Rp 164.953.125	Rp 258.772.568
	<b>Total</b>	<b>Rp 1.752.384.375</b>	<b>Rp 2.672.633.781</b>

Sumber : Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan

**Tabel V**  
**Target Dan Realisasi Penjualan Bulanan**  
**Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan**  
**Tahun 2007**

No	Bulan	Target Penjualan	Realisasi Penjualan
1	Januari	Rp 164.953.125	Rp 266.535.745
2	Februari	Rp 164.953.125	Rp 271.866.460
3	Maret	Rp 164.953.125	Rp 241.961.149
4	April	Rp 140.210.156	Rp 243.170.955
5	Mei	Rp 140.210.156	Rp 241.955.100
6	Juni	Rp 140.210.156	Rp 246.794.202
7	Juli	Rp 140.210.156	Rp 248.028.173
8	Agustus	Rp 140.210.156	Rp 246.788.032
9	September	Rp 140.210.156	Rp 248.021.973
10	Oktober	Rp 175.262.695	Rp 260.423.071
11	November	Rp 175.262.695	Rp 286.465.378
12	Desember	Rp 175.262.695	Rp 300.788.647
	<b>Total</b>	<b>Rp 1.861.908.396</b>	<b>Rp 3.102.798.885</b>

Sumber : Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/7/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)18/7/23

Adapun perkembangan jumlah penjualan Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan tahun 2004 – 2007 adalah sebagai berikut :

Tabel VI  
Target Dan Realisasi Penjualan  
Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan  
Tahun 2004 - 2007

No	Tahun	Target Penjualan	Realisasi penjualan
1	2004	Rp 594.000.000	Rp 1.055.902.992
2	2005	Rp 1.534.950.000	Rp 2.351.499.894
3	2006	Rp 1.752.384.375	Rp 2.672.633.781
4	2007	Rp 1.861.908.396	Rp 3.102.798.885

Sumber : Diolah dari data bulanan tahun 2004-2007

**E. Hambatan Yang Dihadapi Dan Usaha Mengatasinya**

Pada umumnya setiap perusahaan yang melakukan kegiatan usahanya tentu mengalami berbagai hambatan dan masalah yang dihadapi dan harus dipecahkan guna mencapai tujuan perusahaan. Maka dari itu perusahaan dituntut untuk menciptakan sistem kerja yang kreatif dan dinamis untuk mengatasi masalah tersebut. Jika tidak maka kemunduran akan dialami perusahaan dalam ketatnya persaingan yang dihadapi perusahaan.

Demikian pula dengan Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan yang tidak lepas dari masalah-masalah dalam pelaksanaan operasional perusahaan, terutama dalam menerapkan strategi potongan harga yang ditempuh untuk menarik dan meyakinkan konsumen.

Beberapa hambatan yang dihadapi Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan dalam menjalankan usahanya antara lain :

1. Persaingan Usaha

Banyaknya restoran lain yang menghasilkan produk sejenis dimana restoran pesaing telah begitu banyak dikota Medan. Dan restoran pesaing tak jarang juga menggunakan strategi bisnis yang sama. Untuk mengatasi hal ini maka Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan melakukan kebijakan potongan harga bagi anggota dan pada tahun 2006 membuka cabang baru untuk meningkatkan penjualan.

2. Potongan Harga

Sistem penggunaan potongan harga pada anggota terkadang kurang efektif. Dimana masih ada pelanggan yang meminta potongan harga tanpa dapat menunjukkan kartu keanggotaan (member). Untuk mengatasi hal ini akan dibuat perencanaan dengan sistem komputerisasi pendataan bagi anggota (member), agar pemberian potongan harga lebih efektif dimasa mendatang.

3. Tenaga Kerja

Kurangnya tenaga kerja di Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan dan masih ada karyawan yang kurang loyal terhadap perusahaan. Untuk mengatasi hal ini Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan akan mengadakan sistem rekrutmen dan pengembangan karyawan secara periodik.

4. Bahan Baku

Persediaan bahan baku yang tidak sesuai kebutuhan karena reaksi pasar seperti tidak tersedianya bahan baku dipasaran, kenaikan bahan baku dan sebagainya. Untuk mengatasi hal ini, perlu adanya persediaan bahan baku yang sesuai kebutuhan (stok). Dan menjaga hubungan baik kepada penyedia bahan baku (supplier) agar tetap menyediakan bahan baku yang diminta.

## 5. Ruang Usaha

Ruang usaha Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan yang relatif kecil kadang kala menyebabkan tamu harus mengantri diluar pintu. Untuk mengatasi hal ini, Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan perlu memperluas ruang usahanya.



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah penulis melakukan analisis dan evaluasi pada BAB IV, maka pada BAB V penulis akan menarik kesimpulan dan saran.

#### A. Kesimpulan

1. Kebijakan potongan harga yang digunakan Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan pada dasarnya bertujuan meningkatkan penjualan. Dengan rata-rata biaya yang diperoleh dari potongan harga selama 4 tahun sebesar Rp 56.650.000 pertahun, dimana  $r = 0,915$  atau 91,5% yang menunjukkan hubungan positif.
2.  $t$  hitung = 3,208. Dari perhitungan tersebut  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel yaitu  $3,208 > 2,920$  maka  $H_0$  ditolak, yang menunjukkan hubungan yang signifikan, dengan tingkat kesalahan sebesar 10%.
3. Kebijakan potongan harga yang digunakan Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan adalah potongan harga tunai sebesar 20% yang diberikan kepada anggota (member), dan bagi konsumen yang ingin bergabung menjadi anggota dapat mendaftar dan mengisi formulir serta membayar biaya iuran sebesar Rp 60.000/tahun.
4. Dari hasil uji determinasi, yakni untuk mengetahui kontribusi yang diberikan dari kebijakan potongan harga terhadap penjualan menunjukkan sebesar 83,7% dan sisanya sebesar 16,3% dipengaruhi hal lain seperti kebijakan pemasaran perusahaan, pengaruh ekonomi, pasar dan lain-lain.

5. Secara keseluruhan kebijakan potongan harga yang dijalankan Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan sudah cukup efektif. Hal ini ditandai dengan adanya

hubungan yang kuat antara potongan harga terhadap penjualan selama 4 tahun sebesar 0,915 atau 91,5%.

6. Nilai penjualan Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan meningkat dari tahun ke tahun, dimulai dari tahun 2004 - 2007 menunjukkan angka sebagai berikut :

a. Tahun 2004 sebesar Rp 1.055.902.992

Selisih persentase penjualan = 77,76 %

b. Tahun 2005 sebesar Rp 2.351.499.894

Selisih persentase penjualan = 53,19 %

c. Tahun 2006 sebesar Rp 2.672.633.781

Selisih persentase penjualan = 52,51 %

d. Tahun 2007 sebesar Rp 3.102.798.885.

Selisih persentase penjualan = 66,64 %

## B. Saran

Adapun saran penulis yang dapat menjadi pertimbangan dan dapat dilaksanakan oleh Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan antara lain :

1. Kebijakan potongan harga memiliki pengaruh yang cukup kuat dalam meningkatkan penjualan Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan. Untuk itu hendaknya Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan agar menetapkan perencanaan yang lebih matang untuk masa yang akan datang.
2. Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan perlu melakukan kerja sama terhadap restoran atau perusahaan lain, yang mana nantinya kartu keanggotaan (member) mendapat potongan harga direstoran atau perusahaan lain sesuai kerjasama yang disepakati.

3. Restoran Bakoel Ubud Sun Plaza Medan hendaknya membuat sistem keanggotaan (member) dengan sistem komputerisasi, agar pelanggan tidak perlu membawa kartu keanggotaannya, melainkan dengan cara menginput nama anggota (member) untuk mendapat potongan harga.



## DAFTAR PUSTAKA

- A Azis Hasan, **Marketing Dan Strateginya**, Percetakan Bali, Medan, 2003.
- Agus Irianto, **Statistika, Konsep Dasar Dan Aplikasinya**, Penerbit Kencana, Jakarta, 2004.
- Basu Swastha DH, Dan Irawan, **Manajemen Pemasaran Modern**, Edisi Revisi, Penerbit Liberty, Yogyakarta, 2003.
- Dermawan Wibisono, **Manajemen Kinerja**, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2006.
- Faisal Afiff, **Menuju Pemasaran Global**, Penerbit Eresco, Bandung, 1994.
- Fandy Tjiptono, **Pemasaran Jasa**, Penerbit Bayu Media, Jawa Timur, 2005
- Malayu SP Hasibuan, **Manajemen Dasar, Pengertian Dan Masalah**, Edisi Revisi, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta, 2001.
- Michael A, Duane Ireland, Robert Hoskisson, **Manajemen Strategi, Daya Saing Dan Globalisasi**, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2001.
- Philip Kotler, **Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi Dan Pengendalian**, Edisi 10, Jilid 2, Alih Bahasa Jaka Wasana, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2000.
- Philip Kotler, AB Susanto, **Manajemen Pemasaran Di Indonesia**, Buku II, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2001.
- RA Supriyono, **Manajemen Strategi Dan Kebijakan Bisnis**, BPFE UGM, Yogyakarta, 1998.
- Muhammad Teguh, **Metodologi Penelitian Ekonomi**, Penerbit Grafindo Rajawali Persada, Jakarta, 1999.