

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Setelah memperhatikan analisis dan melakukan pembahasan seperti yang tertera di bab-bab sebelumnya, terdapat kesesuaian dengan materi dalam manajemen pemasaran serta teori penetapan harga yang pernah penulis dapatkan selama perkuliahan. Maka analisa strategi penetapan harga yang dapat penulis simpulkan adalah sebagai berikut :

1. Dengan penawaran harga jual produk yang lebih murah pada Polabeton dan kelebihan yang ditawarkan seperti terjaminnya mutu, peralatan produksi baru dan impor, sistem modern computerized dan tenaga yang ahli dan berpengalaman menjadikan Polabeton memiliki nilai yang lebih unggul dalam bersaing.
2. Polabeton dalam menetapkan harga menggunakan metode *Mark-up* dan Lelang (*tender*), yaitu :

- a. Penetapan Harga *Mark-Up*

Polabeton menambahkan *mark-up* standar maksimal yang ditetapkan dengan menaikkan hingga Rp 30.000/m³ pada setiap produknya hal ini bertujuan agar perusahaan memperoleh laba maksimum dalam penjualan produk tentunya berfungsi sebagai pengembalian investasi dan kas untuk biaya tidak terduga. Contoh

penerapan *mark-up* yang diterapkan Polabeton pada *plant* Cikarang pada produk beton dengan mutu K-100 harga pokok yang di tetapkan adalah Rp 544.000,-/m³ dengan mark-up sebesar 5% menjadi Rp 571.268,-/m³ dan setelah di kenakan pajak PPn 10% menjadi Rp 628.394,-/m³.

b. Lelang

Polabeton dalam penjualannya sering mengikuti lelang *tender* atau proyek dari pengadaan lelang tersebut. Polabeton menentukan harga, mutu dan penawaran-penawaran atas prodaknya. lalu pengajuan tawaran tersebut tidak langsung ke pengadaan lelang namun bekerjasama dengan kontraktor yang menggunakan produk Polabeton. Pengajuan data dilakukan secara privat dan dipulikasikan bersama kompetitor dalam forum pertemuan *tender* proyek.

3. Dalam menetapkan harga, Polabeton dipengaruhi oleh faktor-faktor sebagai berikut :

a. Penetapan harga berdasarkan *cost based pricing* yaitu :

- i. Perusahaan memperhatikan biaya bahan baku, biaya operasional dan biaya tak terduga dalam menentukan harga.
- ii. Perusahaan mencari laba dengan menambahkan kelebihan biaya/ *mark-up* yang telah disesuaikan *price*.

- iii. Adanya target pengembalian investasi untuk menjaga perusahaan agar tetap *survive*.
- b. Penetapan harga berdasarkan *competitor based pricing* :
- i. Perusahaan dalam menentukan harga juga didasari harga yang ditetapkan pesaing. Hal ini akan mempermudah perusahaan dalam menjaga keseimbangan harga dengan kualitas produk yang setara dengan pesaing, agar tidak terlalu murah maupun mahal jika menetapkan harga terlalu rendah laba yang akan di peroleh perusahaan akan kecil bahkan mengalami kerugian, dan jika menetapkan harga terlalu tinggi akan berdampak pada sulitnya menjual produk di pasar dan sulit bersaing selain itu pelanggan lebih mudah dalam membandingkan.
 - ii. Dalam mengikuti lelang atau tender proyek tentunya Perusahaan ini (Polabeton) juga menentukan harga dengan mempelajari harga jual dan standar mutu dari pesaing yang tentunya berfungsi untuk memenangkan lelang dari konsumen pengadaan lelang tersebut.
3. Penetapan harga pada PT. Polabeton Pantongraha Utama bersifat fleksibel. Hal ini menjadi keuntungan bagi perusahaan karena akan memberikan nilai lebih dari pelanggan, yaitu mendapat perhatian dan kepercayaan karena pelanggan merasa diapresiasi/ dibutuhkan dimana konsumen juga dapat berperan dalam menentukan harga selain itu,

mempermudah transaksi antara perusahaan dan pelanggan dengan melakukan negosiasi hingga tersepakatnya harga diantara dua belah pihak.

4. Penetapan harga di pengaruhi penempatan dalam memasarkan, seperti yang diketahui penetapan harga jual produk pada *Plant* Cikarang lebih rendah dari Panimbang, karena faktor persaingan di area tersebut, kemudahan akses dalam memperoleh bahan baku dan transportasi.
5. Promosi yang di lakukan Polabeton dalam memasarkan barangnya dilakukan melalui *world of mouth* dan *door to door* ke pihak kontraktor.

B. Saran

Agar kedepannya PT. Polabeton Pantongraha Utama dapat berkembang lebih baik lagi, maka penulis bermaksud memberikan saran dengan mengacu pada hasil analisis dan teori seperti yang tertera di bab-bab sebelumnya. Saran yang ingin penulis sampaikan yaitu :

1. Dalam menetapkan harga, PT. Polabeton Pantongraha Utama cukup baik dengan menerapkan metode *Mark-Up* dan tender dalam menetapkan harga. Namun perlu diperhatikan lagi mengenai kekurangan dari setiap metodenya untuk meminimalisir kerugian dikedepannya. Seperti pada metode *Mark-up*, dalam penerapannya hanya melihat pada tujuan mengejar laba sebesar-besarnya dan pengembalian investasi. Memang baik untuk selalu memiliki tujuan terhadap pengembalian investasi tapi jika terlalu berfokus pada

mark-up, para pembeli akan tidak tertarik. Dan untuk lelang, perusahaan perlu belajar lebih banyak tentang harga yang bisa diterima oleh yang mengadakan lelang dengan mempelajari harga dan penawaran dari pesaing untuk mendapatkan lebih banyak tender yang dimenangkan.

2. Dengan Polabeton menetapkan harga lebih murah dibandingkan dua pesaing lainnya memang baik untuk menarik pasar dengan jumlah besar. Namun perlu diperhatikan lagi agar jangan sampai dengan murahnya harga jual produk dapat mempengaruhi penurunan kualitas mutu dari produk tersebut, dan menekan biaya pokok yang seharusnya berjalan dengan standar yang semestinya, seperti tenaga kerja dan peralatan dalam produksi.
3. Untuk berjalannya perusahaan agar tetap *survive*, hal yang perlu diperhatikan yaitu :
 - a. Selalu memperhatikan agar harga jual tidak kurang dari *floor price* yang telah ditentukan dan meningkatkan penjualan serta *profit* bagi perusahaan.
 - b. Memiliki target pengembalian investasi agar perusahaan mendapatkan profit dan bisa mengembangkan perusahaan lebih besar.
 - c. Diperlukan pembukaan cabang *plant* penjualan baru karena masih banyak pasar yang belum dikuasai

PT. Polabeton Pantongraha Utama dan untuk mengembangkan perusahaan lebih besar.

d. Mempelajari perubahan harga pasar, baik kebijakan pemerintah, ekonomi, Pesaing untuk menjaga keseimbangan perusahaan.

e. Mempelajari harga jual dan standar mutu dari pesaing yang tentunya berfungsi untuk meningkatkan citra dan daya jual perusahaan

4. Fleksibelitas harga pada perusahaan baik untuk meningkatkan daya beli konsumen namun perlu diingat dengan fleksibelitasnya harga, perusahaan akan dipaksa untuk sedapat mungkin menurunkan harga penjualan dengan menekan biaya secara keseluruhan guna meneruskan permintaan produk oleh pelanggan. Hal ini akan menjadi tidak baik jika sampai perusahaan mengalami kerugian. Untuk itu, diharapkan perusahaan menerapkan elastisitas harga yang sewajarnya saja dan tidak kurang dari batas *floor price* yang telah ditentukan.