

## **ANALISA METODE DAN STRATEGI PENETAPAN HARGA DI PT. SAGATEKNINDO SEJATI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

Roy Surya Satriawan – 0300423154

### **Abstrak**

Semakin ketatnya persaingan yang terjadi di dunia usaha, sehingga harga menjadi salah satu faktor penting dalam meningkatkan volume penjualan. Maka perlu bagi penulis untuk melakukan penelitian guna mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi dalam penetapan harga, metode dan strategi penetapan harga apa saja yang digunakan serta bagaimana pengaruhnya terhadap volume penjualan yang terjadi di PT. SAGATEKNINDO SEJATI. Penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data-data melalui wawancara dan observasi. Landasan teori yang digunakan adalah metode penetapan harga yaitu penetapan harga *mark up*, *BEP(Break Even Point)*, penetapan harga berdasarkan nilai yang diyakini, penetapan harga berdasarkan nilai yang berlaku dan penetapan harga penawaran tertutup. Dan juga 8 strategi penetapan harga yaitu strategi penetapan harga baru, strategi penetapan harga produk yang sudah mapan, strategi fleksibilitas harga, strategi penetapan harga lini produk, strategi *leasing*, strategi *bundling pricing*, strategi kepemimpinan harga dan strategi harga untuk membentuk pangsa pasar. Dari penelitian ini dapat ditarik kesimpulan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi dalam penetapan harga di PT. SAGATEKNINDO SEJATI adalah faktor internal (tujuan perusahaan dan biaya) dan faktor eksternal (persaingan). Metode penetapan harga yang digunakan adalah *mark up pricing* dan metode harga berbasis persaingan, sedangkan strategi yang dilakukan yaitu strategi penetapan harga fleksibel dan harga tunggal. Mengenai pengaruhnya terhadap volume penjualan, harga mempunyai pengaruh yang signifikan, dimana datanya diolah dengan menggunakan program SPSS. Dari kesimpulan tersebut, saran yang dapat diberikan oleh penulis adalah agar perusahaan lebih memperhatikan faktor internal dan faktor eksternal dalam menetapkan harga serta metode dan strategi penetapan harga yang telah digunakan agar dipertahankan, karena sudah cukup baik dalam menghadapi persaingan yang terjadi. Pada akhirnya hasil penelitian tersebut diharapkan dapat memberi informasi yang akurat bagi manajemen sehingga dapat berguna dalam proses pengambilan keputusan.

### **Kata Kunci**

Metode Penetapan Harga, Strategi Penetapan Harga, Volume Penjualan