STRATEGI PENETAPAN HARGA SIGMA FURNITURE PADA PT. DWIPAPURI ASRI B A N D U N G

PERPUSTAKAAN UNIKOM BANDUNG

TUGAS AKHIR

PROGRAM DIPLOMA - III
JURUSAN MANAJEMEN PEMASARAN

Oleh :

HENING SUSANTI
NIM : 32397006

INDONESIAN GERMANY INSTITUTE
B A N D U N G
2000

STRATEGI PENETAPAN HARGA SIGMA FURNITURE

PADA PT. DWIPAPURI ASRI

BANDUNG

TUGAS AKHIR

PROGRAM DIPLOMA III

JURUSAN : MANAJEMEN PEMASARAN

Oleh:

HENING SUSANTI

NIM : 32397006

Pembimbing

(Ahmad Iskandar Z., SE., MM.)

Mengetahui/Menyetujui

Direktur Utama IGI-LPKIG

(Ir. Eddy Suryanto Soegoto, M. Sc.)

Ketua Jurusan

(Ahmad Iskandar Z., SE., MM.)

Lembar Pengesahan

STRATEGI PENETAPAN HARGA SIGMA FURNITURE

PADA PT. DWIPAPURI ASRI

BANDUNG

Tugas Akhir

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat

Dalam Menempuh Ujian Sidang Program D-III

Jurusan Manajemen Pemasaran

Oleh :

HENING SUSANTI

NIM : 3239700

Bandung, 15 September 2000

Mengetahui/Menyetujui

Pembimbing	PT. Dwipapuri Asri-Bandung
(Ahmad Iskandar Z., SE., MM.)	PT Dwipapuri Asri (Adikusuma Prasetya)

JURUSAN : MANAJEMEN PEMASARAN

INDONESIAN GERMANY INSTITUTE

LEMBAGA PENDIDIKAN INDONESIA JERMAN

BANDUNG

TANDA PELAKSANAAN SIDANG

Nama Mahasiswa	:	Hening Susanti
Nomor Induk Mahasiswa	:	32397006
Judul Tugas Akhir	:	Strategi Penetapan Harga Sigma Furniture Pada PT. Dwipapuri Asri Bandung
Jumlah Halaman	:	65 halaman + Lampiran
Yudisium	:	" A "

Dosen Penguji-1

(Ahmad Iskandar Z., SE., MM.)

Dosen Penguji-2

(Drs. Yusman Bachrumsyah MM.)

Dosen Penguji-3

(Trustorini Handayani SE.)

" Jadikanlah sabar dan shalat sebagai penolongmu. Dan sesungguhnya yang demikian sungguh berat, kecuali orang-orang yang khusuk "

(QS. Al Baqarah : 45)

"Harga sebenarnya dari segala sesuatu adalah jerih payah dan kesulitan untuk memperolehnya"

ADAM SMITH,

Wealth of nations, 1776

Kupersembahkan Untuk :

Ayah-Bundaku tercinta

dan orang-orang yang menyayangiku

DOA AYAH-BUNDA

Tuhanku ...

Bentuklah putriku untuk menjadi seorang yang berani
Menghadapi dirinya sendiri manakala ia takut
Memiliki rasa bangga dan ketangguhan dalam kekalahan
Tulus, rendah hati dan jujur dalam kemenangan
Jadikanlah putriku seorang yang tau akan adanya Engkau
Dan mengenal dirinya sendiri sebagai landasan pengetahuan

Ya Allah .....

Bimbinglah putriku dengan kasih dan sayang-Mu
Dijalan yang penuh tempaan, tantangan dan kesulitan
Ajarilah putriku agar sanggup berdiri teguh
Ditengah badai dan belas kasih kepada mereka yang gagal
Jadikanlah putriku seorang yang berhati suci dan bercita-cita luhur
Putri yang sanggup memerintah dirinya sendiri sebelum memimpin orang lain
Yang mengejar masa depan tanpa melupakan masa lalu

Sesudah semua membentuk dirinya

Aku mohon ya Alllah ...rahmatilah ia dengan rasa jenaka
Agar ia dapat bersunggu-sungguh tanpa menganggap dirinya terlalu serius
Berilah ia kerendahan hati, kesederhanaan dan kesabaran yang suci
Ini semua ya Alllah.....Anugrah dari kekuatan dan keagungan-Mu
Setelah semuanya tercapai ....Beranilah kami berkata
" TAK SIA-SIA KAMI HIDUP SEBAGAI ORANG TUA "

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim.

Puji dan syukur atas kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga Tugas Akhir ini dapat selesai tepat pada waktunya.

Penyusunan Tugas Akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian sidang kelulusan guna menyelesaikan studi program Diploma-III, dengan judul " **Strategi Penetapan Harga Sigma Furniture Pada PT. Dwipapuri Asri Bandung** ".

Penyusun menyadari masih banyak kekurangan-kekurangan pada Tugas Akhir ini , baik secara tehnis maupun materi yang disajikan. Oleh karena itu penyusun tidak menutup kritik dan saran positif dari para pembaca untuk kesempurnaan Tugas Akhir ini. Penyusunan Tugas Akhir ini juga tidak luput dari bantuan berbagai pihak, maka sudah sepatutnya penyusun mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bpk. Ir. Eddy Suryanto Soegoto M.Sc., selaku Direktur IGI-LPKIG yang telah memberikan fasilitas-fasilitas yang cukup baik selama proses belajar mengajar.
2. Bpk. Ahmad Iskandar Z. SE., MM., selaku Ketua Jurusan Manajemen Pemasaran dan pembimbing yang telah banyak memberi pengarahan selama penyusunan Tugas akhir ini.
3. Para Dosen yang telah memberikan ilmunya, semoga bermanfaat.
4. Bpk. Adikusuma Prasetya dan Bpk. Agus Harjanto di Departemen Marketing Sigma Furniture selaku pembimbing di PT. Dwipapuri Asri.

5. Ayah-Bunda tersayang yang telah banyak memberikan pengorbanan dan dukungan, baik materil dan spiritual kepada penyusun.
6. Adikku **Hendi Handoko**, nenek, sepupu-sepupuku, dan seluruh anggota Keluarga Besar **S. Antoro.**
7. Temen-temen semua yang telah memberikan motivasi dan kebersamaannya.
   - Spesial buat Nia Arkandina *I much learn from you*, Dedi Mulyadi *You are good partner*, Ipung Dwihandoko *You know who I am,* Lala *be a good girl n' take care by your self,* Uchi, Hetty & Heny, Rini, Double Eka, Double Irma, Nunu, Susan, Leni, Suni, Iip, Beben, Indra, Awan, Usep, Guntur, Andri, Bejo, Tj, Agus, Igun, Dadan, Samsul, Mbah Kum2x, Dudi, Ashari, Yosep, rekan-rekan di Manajemen Pemasaran.
   - Dewi, Ika, Dian '*so sweet & sad*', Linda, Didi, Ade, Agus, Alex, anak-anak kost Sekeloa Selatan 6 A.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan dan melimpahkan anugrah-Nya kepada kita semua, Amiiin.

Bandung, 15 September 2000

Penyusun

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR..... i

DAFTAR ISI..... iii

DAFTAR TABEL..... v

DAFTAR GAMBAR..... vi

DAFTAR LAMPIRAN..... vii

ABSTRAKSI..... viii

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang..... 1

1.2. Maksud dan Tujuan..... 3

1.3. Pembatasan Masalah..... 3

1.4. Metodologi Penelitian..... 3

1.5. Sistematika Penulisan..... 4

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Definisi Strategi..... 6

2.2. Konsep dan Peranan Harga..... 8

2.3. Tujuan Penetapan Harga..... 10

2.4. Faktor-Faktor yang Perlu Dipertimbangkan dalam

Penetapan Harga..... 12

2.5. Metode Penetapan Harga..... 14

2.5.1. Metode Penetapan Harga Berbasis Permintaan..... 14

2.5.2. Metode Penetapan Harga Berbasis Biaya..... 16

2.5.3. Metode Penetapan Harga Berbasis Laba..... 18

2.5.4. Metode Penetapan Harga Berbasis Persaingan..... 19

2.6. Penyesuaian-Penyesuaian Khusus Terhadap Harga..... 22

2.7. Strategi Penetapan Harga..... 25

BAB III DATA HASIL PENELITIAN

3.1. Sejarah Singkat PT. Dwipapuri Asri 35

3.2. Struktur Organisasi PT. Dwipapuri Asri..... 37

3.3. Job Discription PT. Dwipapuri Asri..... 38

3.4. Produk..... 42

3.5. Produksi..... 43

3.6. Pemasaran..... 44

3.7. Penetapan Harga 45

BAB IV ANALISI HASIL PENELITIAN

4.1. Analisis SWOT Sebagai Alat Formulasi Strategi 47

4.2. Analisis Langkah-Langkah Prosedur Penetapan Harga..... 51

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan..... 64

5.2. Saran..... 65

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR LAMPIRAN

PERPUSTAKAAN UNIKOM BANDUNG

DAFTAR TABEL

Tabel-1.1. Biaya Perusahaan

DAFTAR GAMBAR

Gambar-2.1. Struktur Organisasi PT. Dwipapuri Asri

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Lembar Absensi Bimbingan

Lampiran 2 Lembar Pengajuan Tugas Akhir

Lampiran 3 Lembar Absensi Kerja Praktek

Lampiran 4 Lembar Penilaian Kerja Praktek

Lampiran 5 Lembar Daftar Riwayat Hidup

Lampiran 6 Gambar Contoh-Contoh Produk

ABSTRAKSI

Penetapan harga merupakan hal yang krusial bagi perusahaan, baik yang berlaku domestik maupun internasional, serta baik untuk pertama kali saat peluncuran produk baru maupun untuk produk yang sudah mapan, sebagai respon terhadap adanya perubahan lingkungan.

" **Strategi Penetapan Harga Sigma Furniture Pada PT. Dwipapuri Asri** " adalah objek yang penyusun ambil pada Tugas Akhir ini. Judul ini penyusun buat karena penetapan harga yang tepat tidak selalu harus lebih rendah atau serendah mungkin, sebab untuk produk prestisius seperti Sigma Furniture semakin tinggi tingkat harga maka semakin baik permintaannya, dan sebaliknya. Konsumen menganggap bahwa harga yang tinggi mencerminkan kualitas yang lebih baik. Dengan adanya strategi penetapan harga, perusahaan dapat menentukan tingkat keuntungan dan penjualan yang diharapkan.

Penyusunan Tugas Akhir ini mengacu pada dua analisis. Pada analisis SWOT dilakukan evaluasi apa yang menjadi peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal serta apa yang menjadi kelemahan dan kekuatan dari lingkungan internal perusahaan. Sedangkan pada analisis langkah-langkah prosedur penetapan harga dibahas tentang tujuan dan sasaran penetapan harga, penentuan permintaan, penentuan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan (tetap dan variabel), penetapan metode yang digunakan dalam penetapan harga, pentuan penyesuaian-penyesuaian khusus terhadap harga dan penetapan strategi yang dipilih baik untuk produk baru dan produk yang sudah mapan.

Kesimpulannya perusahaan harus jeli dalam membuat strategi penetapan harganya. Jangan sampai hanya karena ingin mengikuti pesaing menyebabkan perusahaan kehilangan pelanggan, keuntungan serta citra prestisiusnya.