

## Penerapan strategi harga pada PT. Country Fiesta sebagai produsen pakaian jadi

Umar Adiwinoto, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20303934&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

#### **ABSTRAK**

Masalah harga menjadi begitu penting bagi para konsumen, karena sebelum membeli suatu produk mereka akan membandingkan dan mencari harga yang sesuai dengan kemampuan mereka untuk membeli, sedangkan bagi produsen sendiri harga dapat digunakan sebagai alat persaingan dengan perusahaan sejenis. Jelas bagi produsen, untuk menentukan harga jual yang tepat bagi produknya diperlukan suatu strategi tersendiri. Ada tiga faktor yang berpengaruh dalam menentukan harga suatu produk, yaitu: permintaan pasar, biaya dan persaingan. Setelah mengetahui ketiga faktor tersebut, maka selanjutnya dapat ditentukan strategi mana yang paling tepat untuk digunakan. Sehubungan dengan masalah penentuan strategi harga ini, penulis telah memilih suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang garment (pakaian jadi) yaitu PT Country Fiesta sebagai obyek penulisan skripsi ini. Untuk mendapatkan data-data dan fakta-fakta yang diperlukan, penulis mengadakan penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan khususnya terhadap pakaian jadi jenis Polo shirt. Berdasarkan hasil penelitian, dapat dikemukakan bahwa PT Country Fiesta mempergunakan beberapa strategi penentuan harga. Yang pertama adalah strategi harga tunggal, yaitu perusahaan menawarkan harga jual yang sama kepada semua pelanggan yang membeli barang dengan jumlah yang sama. Strategi kedua adalah strategi tingkat harga, yaitu dengan menawarkan harga yang lebih rendah, sejajar atau lebih tinggi dari harga pesaing. Dan terakhir adalah strategi potongan harga dagang dan potongan harga tunai, yaitu potongan harga yang diberikan kepada para dealer yang turut memasarkan produk perusahaan kepada konsumen. Berdasarkan hasil perhitungan diketahui bahwa harga yang ditetapkan kecil pengaruhnya terhadap penjualannya, karena itu saran yang diajukan adalah perusahaan supaya lebih memperhatikan bagaimana reaksi konsumen dan berusaha meningkatkan citra produk. Selain itu besarnya potongan harga dagang yang diberikan kepada dealer sebaiknya dikurangi karena jumlahnya yang terlalu besar dan hal ini dapat menghemat biaya.