

Analisis kebijakan harga dan rekomendasi langkah-langkah peningkatan keuntungan menggunakan metode life-cycle costing dan target pricing: studi kasus PT. XYZ = Price policy analysis and the recommendation for profit increment steps using life-cycle costing method and target pricing: a case study in PT. XYZ

Hidayatulloh, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20488859&lokasi=lokal>

Abstrak

Kesalahan umum penetapan harga adalah biaya semata-mata didasarkan pada pembuatan komponen produk, tanpa mempertimbangkan biaya layanan purna jual. Hal ini menyebabkan perusahaan kehilangan kemampuan untuk menyediakan layanan jangka panjang, karena biaya dukungan produk dan biaya akhir hidup produk tidak diperhitungkan dalam harga produk. Metode Life-Cycle Costing (LCC) dan metode Target Pricing adalah solusi bagi perusahaan dalam keputusan penetapan harga, karena dapat menetapkan harga berdasarkan keinginan calon pelanggan yang bersedia membayar, serta laba yang ditargetkan dapat dicapai dan menjamin biaya yang dikeluarkan sepanjang masa hidup produk dapat dicakup.

Tesis ini adalah penelitian studi kasus untuk menganalisis keuntungan produk Software as a Service milik PT. XYZ dan memberikan langkah-langkah untuk meningkatkan keuntungan dengan menggunakan metode Life-Cycle Costing (LCC) dan metode Target Pricing. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat keuntungan dari harga saat ini dan menentukan langkah-langkah untuk mencapai tingkat keuntungan yang lebih tinggi dengan mempertimbangkan seluruh biaya yang dikeluarkan sepanjang umur produk.

Kesimpulan dari penelitian ini menjelaskan bahwa penetapan harga saat ini tidak dapat mencapai target laba yang ditetapkan oleh PT. XYZ dan langkah-langkah yang dapat dilakukan untuk mencapai tingkat keuntungan yang lebih tinggi adalah melalui efisiensi biaya tenaga kerja, biaya konfigurasi produk, biaya pelatihan, dan melakukan perbaikan berkelanjutan atas kualitas produk, agar pelanggan dapat menerima produk dengan mudah sehingga dapat mengurangi biaya pemasaran.

.....The common mistake of pricing is the cost solely based on the making component of the products, without considering the after sales service costs. It causes the company losing its capability to provide long term service, due to product supporting cost and product end life cost is not taking into consideration. The Life-Cycle Costing (LCC) method and Target price method are the solutions for company in pricing decision, because its can setting price based on the potential customers are willing to pay, as well as the targeted profit is achievable and guarantee the costs incurred along the whole product life span can be covered.

This thesis is a case study reserch for analyzing the profitabilty of PT. XYZ's Software as a Service Products and providing the steps to improve the profitability by using the Life-Cycle Costing (LCC) and Target Pricing methods. The objectives of this research are to find out the profitability of the current pricing and defining the steps to achieve higher profitability considering the costs incurred along the life span of the products. The conclusion of this research explains the current pricing is unable to achieve the profit target set by PT. XYZ and provides steps to achieve higher profitability through efficiency in labouring cost, product configuration cost, training costs and make continuous improvements to the quality of products, so that customers can receive products easily so as to reduce marketing costs.