

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Sejak krisis melanda Indonesia tidak sedikit perusahaan yang mengalami kebangkrutan, sehingga perusahaan harus cepat mengubah taktik dan strategi pemasarannya supaya dapat terus bertahan. PT. Sinar Makmur Lestari adalah perusahaan yang memproduksi pakaian rajut di Bandung, yang berhasil lepas dari ancaman kebangkrutan akibat krisis moneter. Agar tercapai target penjualannya, PT. Sinar Makmur Lestari membuat strategi penetapan harga yang sesuai agar produk dapat diterima oleh pembeli atau konsumen.

Harga memegang peranan yang sangat penting dalam menentukan pembelian yang dilakukan oleh pembeli, selain itu harga juga ikut mempengaruhi perilaku konsumen, harga masih merupakan faktor yang paling penting untuk menentukan pangsa pasar dan profitabilitas perusahaan. Perusahaan harus memiliki strategi yang tepat untuk mengatasi persaingan, salah satu dari strategi pemasaran yang dapat digunakan oleh perusahaan adalah bauran pemasaran (*marketing mix*). . Bauran pemasaran (*marketing mix*) 7P itu sendiri terdiri dari elemen-elemen yaitu: produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*), dan orang (*people*), bukti fisik (*physical evidence*), proses (*process*).

Harga merupakan elemen dari bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sedangkan elemen bauran pemasaran lainnya yang bersifat

pengeluaran. Setiap perusahaan dituntut harus dapat mengembangkan strategi penetapan harga yang berguna untuk suatu perusahaan karena dapat meningkatkan volume penjualan sehingga mencapai laba yang maksimum.

Kebijakan harga sangat mempengaruhi volume penjualan, jika harga mengalami perubahan maka akan berpengaruh terhadap tingkat volume penjualannya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi penetapan harga menurut Stanton (1994: 315) yaitu permintaan produk, target pangsa pasar, reaksi pesaing, penggunaan strategi penetapan harga, penetrasi, bagian lain dari bauran pemasaran produk, saluran distribusi dan promosi, serta biaya untuk memproduksi atau membeli produk.

Pada perusahaan kecil, penetapan harga biasanya dilakukan oleh manajemen puncak. Sedangkan pada perusahaan besar, penetapan harga dilakukan oleh manajer divisi dan manajer lini produk. Selain itu manajemen puncak juga berperan dalam menetapkan tujuan dan kebijakan umum penetapan harga serta memberi persetujuan atas usulan harga dari manajemen di bawahnya. Harga yang ditentukan harus konsisten dengan kebijakan penetapan harga perusahaan.

Mengingat keadaan ekonomi yang tidak menentu, seringkali perusahaan mengalami kesulitan dalam melakukan penetapan harga. Untuk itu, perlu diambil kebijakan-kebijakan dalam penetapan harga, mengingat pengaruhnya terhadap volume penjualan.

**Tabel 1.1**  
**Penjualan PT. Sinar Makmur Lestari**

<b>Tahun</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Tenun Type 1	721 Juta	750 Juta	743 Juta	739 Juta

Tenun Type 2	426 Juta	429 Juta	401 Juta	380 Juta
Tenun Type 3	65 Juta	71 Juta	66 Juta	61 Juta

<b>Jumlah</b>	<b>1.212 Juta</b>	<b>1.250 Juta</b>	<b>1.210 Juta</b>	<b>1.180 Juta</b>
---------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

Sumber: PT. Sinar Makmur Lestari (Data 2008).

Berdasarkan tabel penjualan PT. Sinar Makmur Lestari tersebut dapat dilihat bahwa pada Tahun 2004 jumlah penjualan untuk ketiga tipe produk tenun sebesar 1.212 juta rupiah, mengalami kenaikan untuk setiap jenis tipe produk pada tahun 2005 dengan jumlah menjadi 1.250 juta rupiah. Namun mulai pada Tahun 2006, penjualan PT. Sinar Makmur Lestari mengalami penurunan untuk ketiga tipe produk, menjadi 1.210 juta rupiah, dan mengalami penurunan kembali pada tahun 2007 menjadi 1.180 juta rupiah. PT. Sinar Makmur Lestari yang menerapkan sistem keagenan dalam penjualan produk-produknya, selalu mendorong para agen tersebut untuk selalu meningkatkan volume penjualannya, dengan menerapkan target-target penjualan. Hal ini dilakukan agar para agen memperoleh keuntungan dengan mencapai target penjualan PT. Sinar Makmur Lestari, berupa bonus potongan harga pembelian.

Adanya potongan harga yang diberikan PT. Sinar Makmur Lestari kepada para agen-agensya, dengan sendirinya akan memberikan keuntungan bagi para agen dalam melakukan penjualan. Di samping itu, para agen dituntut untuk memiliki kemampuan dalam menetapkan harga penjualan kepada para konsumennya, agar volume penjualan dapat tercapai sesuai dengan target yang ditetapkan oleh PT. Sinar Makmur Lestari. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai:

“Penetapan Harga dalam Rangka Meningkatkan Volume Penjualan di PT. Sinar Makmur Lestari Bandung”.

## **1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah**

Ada banyak masalah yang dihadapi perusahaan dalam memasarkan produknya, salah satunya adalah mengenai penetapan harga yang dilakukan perusahaan terhadap produknya, karena penetapan harga sangat berpengaruh terhadap perusahaan untuk menghadapi persaingan. Dalam penelitian ini, diidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penetapan harga yang dilakukan oleh para agen PT. Sinar Makmur Lestari?
2. Bagaimana perkembangan volume penjualan para agen PT. Sinar Makmur Lestari?
3. Sejauh mana pengaruh penetapan harga terhadap volume penjualan para agen pada PT. Sinar Makmur Lestari?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang dilakukannya penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui penerapan penetapan harga yang dilakukan oleh para agen PT. Sinar Makmur Lestari.
2. Untuk mengetahui perkembangan volume penjualan para agen PT. Sinar Makmur Lestari.
3. Untuk mengetahui pengaruh penetapan harga terhadap volume penjualan para agen pada PT. Sinar Makmur Lestari.

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan  
Sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam kegiatan-kegiatan yang terkait dengan masalah penetapan harga dan penerapannya pada para agennya di masa yang akan datang.
2. Bagi Penulis  
Selain berguna sebagai bahan penyusunan skripsi, diharapkan penelitian ini dapat memberikan pengetahuan dan pengalaman serta dapat menerapkan teoritis yang didapat di bangku kuliah.
3. Bagi pihak lain  
Penelitian ini juga diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi, bahan perbandingan, serta sebagai tambahan pengetahuan bagi yang memerlukan.