

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dengan judul “Analisis Penetapan Harga Dalam Strategi Pemasaran Sebagai Dasar Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Pada Perusahaan Jasa Intermedia Offset” maka peneliti dapat menyimpulkan hasil yang telah didapatkan dalam penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Dalam strategi pemasaran di Intermedia Offset melibatkan segmentasi pasar, target pasar, dan posisi pasar. Segmentasi pasar yang dilakukan dengan cara mengelompokkan pasar, meneliti watak dan keinginan konsumen. Posisi sebagai penentang pasar Intermedia Offset lebih agresif memperbesar pasar dan pangsa pasar dengan membidik semua pasar seperti ecer dan riseler. Serta penerapan bauran pemasaran yang terdiri dari (produk, harga, distribusi dan promosi). Strategi yang digunakan Intermedia Offset dengan memberikan produk yang berkualitas, pelayanan yang baik, estimasi waktu yang tepat dan harga yang terjangkau. Dalam memasarkan produknya Intermedia offset menggunakan promosi penjualan personal yaitu pemilik dan pegawai melakukan tatap muka kepada konsumen secara langsung, dan menawarkan barang dan jasa yang dijual.
2. Penetapan Harga Dalam Strategi Pemasaran Di Intermedia Offset
Strategi pemasaran yang dilakukan Intermedia Offset dalam menetapkan harga dengan berbagai cara yaitu dengan menambahkan suatu presentase tertentu dari total biaya (*cost plus*). Dalam menetapkan harga jualnya diharapkan mampu memberikan laba yang besar bagi perusahaan. Intermedia Offset memberikan pelayanan harga yang berbeda tergantung dengan pola

permintaan pemesanan menggunakan strategi diskriminasi atau diferensiasi harga (*demand differential pricing*), produk yang sama dapat dijual dengan harga yang berbeda didasarkan pada kelompok pembeli. Intermedia Offset harus lebih fokus dalam menekan biaya agar harga yang diterapkan dapat bersaing dengan percetakan lain. Dengan membatasi biaya pengeluaran perusahaan akan membantu perusahaan untuk menetapkan harga jual yang murah.

B. Saran

Sebagai akhir dari penulisan penelitian ini, dengan berdasarkan pada penelitian yang peneliti lakukan, maka ada beberapa hal yang mungkin dapat menjadi bahan masukan, antara lain;

1. Bagi pemilik usaha, untuk dapat menambah wawasan yang dapat dijadikan landasan untuk mengembangkan dan meningkatkan kualitas serta mutu produk dan dapat memberikan dorongan terhadap karyawan untuk mengembangkan inovasi penjualan.
2. Untuk pemimpin atau manajer pelaksana, agar oprasional perusahaan tetap terkendali ada baiknya manajer atau pemimpin perusahaan sering mementau dan mengarahkan pekerja operasional perusahaan secara langsung dan memastikan kegiatan yang ada di perusahaan masih tetap berjalan dengan lancar dan dalam kondisi baik
3. Untuk karyawan, agar dalam bekerja selalu disiplin dan melakukan pekerjaan sesuai aturan dari manajer oprasional agar dalam proses kegiatan oprasional di Intermedia Offset dapat berjalan sesuai tujuan perusahaan.