

# PROGRAM PENETAPAN HARGA

- Suatu perusahaan harus menetapkan harga untuk pertama kali ketika perusahaan tersebut mengembangkan produk baru, ketika perusahaan memperkenalkan produk regulernya ke saluran distribusi atau daerah baru, dan ketika perusahaan akan mengikuti lelang atas kontrak kerja baru.

# MEMILIH TUJUAN PENETAPAN HARGA

- Pertama-tama perusahaan harus memutuskan dimana ia ingin memposisikan tawaran pasarnya. Semakin jelas tujuan perusahaan, semakin mudah untuk menetapkan harga. Perusahaan dapat mengejar salah satu dari lima tujuan utama melalui penetapan harga : kelangsungan hidup, laba sekarang maksimum, pangsa pasar maksimum, skimming pasar maksimum, atau kepemimpinan mutu produk.

# MEMILIH METODE PENETAPAN HARGA

- Penetapan Harga Markup

Metode penetapan harga yang paling dasar adalah dengan menambahkan markup standard sebagai laba ke biaya produk.

- **Penetapan Harga Berdasarkan Sasaran Pengembalian**  
Dalam penetapan harga berdasarkan sasaran pengembalian (target return pricing), perusahaan menentukan harga yang akan menghasilkan tingkat pengembalian atas investasi (ROI) yang diinginkan.

- Metode ini melihat persepsi nilai pembeli, bukan biaya penjual, sebagai kunci untuk penetapan harga (market based pricing bukan cost based pricing).

- Penetapan Harga Nilai

Dalam tahun-tahun terakhir ini, beberapa perusahaan menerapkan penetapan harga nilai (value pricing), yaitu mereka menetapkan harga yang cukup rendah untuk tawaran yang bermutu tinggi.

- Penetapan Harga Sesuai Harga Berlaku (going rate pricing)  
Perusahaan mendasarkan harganya terutama pada harga pesaing. Perusahaan dapat mengenakan harga yang sama, lebih tinggi, atau lebih rendah daripada pesaing utamanya.



- Penetapan Harga Tender Tertutup

Penetapan harga yang kompetitif umumnya digunakan jika perusahaan mengikuti tender tertutup atas suatu proyek.

# MEMILIH HARGA AKHIR

## Penetapan Harga Psikologis

Banyak konsumen menggunakan harga sebagai indikator mutu. Jika tersedia informasi alternatif mengenai mutu sebenarnya, harga menjadi indikator yang kurang penting terhadap mutu. Jika informasi itu tidak ada, harga berperan sebagai penunjuk mutu