

**STRATEGI PENETAPAN HARGA DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN SHOWROOM ZASA ALAM MOBILINDO**



LAPORAN AKHIR

**Disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

OLEH:

**AZZAHRA
062130601591**

**PROGRAM STUDI DIII ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2024**

**STRATEGI PENETAPAN HARGA DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN SHOWROOM ZASA ALAM MOBILINDO**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**AZZAHRA
062130601591**

Menyetujui,

**Palembang,
Pembimbing II,**

2024

Pembimbing I,

**Dr. Sari Lestari Z. Ridho, S.E., M.Ec
NIP 197705212006042001**

**M. Riska Maulana Effendi, S.E., M.Si
NIP 197812162006041003**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis**

**Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPM(A)
NIP 197602222002121001**

**Koordinator Program
Studi DIII Administrasi Bisnis**

**Fetty Maretha, S.E., M.M
NIP 198203242008012009**



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918
Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : AZZAHRA
NIM : 0621 3060 1591
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Strategi Penetapan Harga Dalam Meningkatkan Penjualan Showroom Zasa Alam Mobilindo

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan Akhir yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir tersebut bukanlah plagiat atau salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat atau menyalin Laporan Akhir milik orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir ini dan konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Juli 2024
Yang Membuat Pernyataan,



AZZAHRA
NPM 062130601591

LEMBAR PENGESAHAN

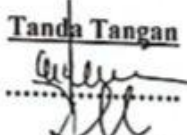
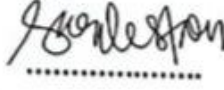
Nama : AZZAHRA
NPM : 0621 3060 1591
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Strategi Penetapan Harga Dalam
Meningkatkan Penjualan Showroom Zasa
Alam Mobilindo

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Dan Dinyatakan LULUS

Pada Hari: Jumat

Tanggal: 2 AGUSTUS 2024

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	Titi Andriyani, S.E., M.Si Ketua Penguji		22 - Juli - 2024
2.	Al Hushori, S.E., MAB Anggota Penguji		2 - AUG - 2024
3.	Dr. Sari Lestari Z. Ridho, S.E., M.Ec Anggota Penguji		22 - Juli - 2024

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

**“Tidak ada manusia bodoh, semua punya porsi kemampuannya masing
masing “Azzahra”**

Kupersembahkan Kepada:

- ❖ Keluarga yang tidak pernah
beristirahat dalam mendoakan,
mendukung serta mengasihi.**
- ❖ Teman-teman Dibangku
Perkuliah**
- ❖ Almamater Politeknik Negeri
Sriwijaya.**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan khadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Laporan Akhir ini penulis buat dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan pada Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan Akhir ini berjudul **“Strategi Penetapan Harga Dalam Meningkatkan Penjualan Showroom Zasa Alam Mobilindo”** Laporan Akhir ini membahas tentang Penetapan Harga untuk meningkatkan penjualan Showroom Zasa alam mobilindo.

Penulis menyadari dalam penulisan Laporan Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan baik dari segi penyajian bahasa maupun pembahasannya. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan dan ilmu yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kebaikan di masa mendatang.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih atas bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini. Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua yang membacanya.

Palembang,

2024

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah Rabbil' alamin

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya serta Nabi Besar Muhammad SAW sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan baik. Penulis menyadari bahwa laporan ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bimbingan, petunjuk, masukan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Benny Bandanadjaja, S.T., M.T. selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPM(A) selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M. selaku Koordinator Program Studi D3 Administrasi Bisnis.
5. Ibu Dr. Sari Lestari Z. Ridho, M.Ec., CHE selaku Pembimbing I di Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan laporan akhir ini.
6. Ibu Dr M. Riska Maulana Effendi, S.E., M.Si selaku Pembimbing II di Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan laporan akhir ini.
7. Kepada semua Dosen dan Karyawan Jurusan Administrasi Bisnis.
8. Pak Zainuddin selaku pemilik *Showroom Zasa Alam Mobilindo* Palembang yang sudah sangat membantu memberikan data-data dapat penelitian.
9. Seluruh Karyawan *Showroom Zasa Alam Mobilindo* Palembang.
10. Orang tua dan keluarga besar penulis yang senantiasa mendoakan dan memberikan bantuan baik moril maupun materil serta selalu mencurahkan

kasih dan sayangnya untuk penulis. Terima kasih untuk segala doa dan pengorbanannya.

11. Semua rekan mahasiswa Politeknik Negeri Sriwijaya khususnya teman-teman seperjuangan.
12. Dan yang terakhir kepada diri saya sendiri. Terimakasih sudah bertahan sejauh ini. Terimakasih tetap memilih berusaha dan merayakan dirimu sendiri sampai di titik ini. Terimakasih karena memutuskan tidak menyerah sesulit apapun proses penyusunan Laporan Akhir ini dan telah menyelesaikan sesulit apapun proses penyusunan Laporan Akhir ini dan telah menyelesaikan dengan sebaik dan semaksimal mungkin, ini mungkin pencapaian yang patut dirayakan untuk diri sendiri. Berbahagialah selalu dimanapun berada. Apapun kurang dan lebihmu mari merayakan diri sendiri.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan dan semoga kita selalu mendapat perlindungan-Nya. Aamiin.

Palembang, Juli 2024

Azzahra

ABSTRAK

Laporan akhir ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi penetapan harga untuk meningkatkan penjualan pada *Showroom* Zasa Alam Mobilindo. Laporan ini ditulis dengan menggunakan beberapa metode pengumpulan data seperti riset lapangan, studi kepustakaan, observasi, dan wawancara. Analisis data menggunakan metode analisis kualitatif berupa melakukan tinjauan terhadap strategi penetapan harga dalam meningkatkan penjualan *Showroom* Zasa Alam Mobilindo. Berdasarkan analisis riset lapangan diketahui bahwa *showroom* ini menetapkan harga atas barangnya menggunakan strategi harga ikut pasar setiap tahunnya. Penetapan harga tersebut menggunakan strategi penentuan harga paritas kompetitif yang dimana harga ditentukan berdasarkan harga yang ditentukan oleh harga rata-rata yang ditetapkan oleh pasar. Strategi penetapan harga dalam meningkatkan penjualan *Showroom* Zasa Alam Mobilindo dapat dilakukan untuk membantu *showroom* menjaga kualitas produk dan layanan, mempertahankan pelanggan yang setia, dan memastikan kelangsungan bisnis dalam jangka panjang, serta mampu bersaing di pangsa pasar. Saran dari penulis untuk *Showroom* Zasa Alam Mobilindo dalam menentukan harga sebaiknya mempertimbangkan beberapa faktor yaitu menentukan permintaan, memperkirakan biaya, menganalisis biaya, harga dan penawaran pesaing serta memilih metode penetapan harga yang tepat bagi *Showroom* Zasa Alam Mobilindo.

Kata Kunci: Harga, *Showroom*, Strategi, Mobil

ABSTRACT

This final report aims to understand the pricing strategy to increase sales at Showroom Zasa Alam Mobilindo. This report is written using several data collection methods such as field research, literature study, observation, and interviews. Data analysis uses a qualitative analysis method by reviewing the pricing strategy in increasing sales at Showroom Zasa Alam Mobilindo. Based on field research analysis, it is known that this showroom sets prices for its products using a market-following price strategy every year. This pricing uses a competitive parity pricing strategy where prices are determined based on the average price set by the market. The pricing strategy to increase sales at Showroom Zasa Alam Mobilindo can help the showroom maintain product and service quality, retain loyal customers, ensure long-term business sustainability, and compete in the market share. The author's suggestion for Showroom Zasa Alam Mobilindo in determining prices is to consider several factors, namely determining demand, estimating costs, analyzing competitor costs, prices, and offers, and choosing the right pricing method for Showroom Zasa Alam Mobilindo.

Keywords: Price, Showroom, Strategy, Car

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vii
ABSTRAK.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan	4
1.4.1 Tujuan Penelitian	4
1.4.2 Manfaat Penelitian	5
1.5 Metodologi Penelitian	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5.2 Pendekatan Penelitian	5
1.5.3 Jenis dan Sumber Data	6
1.5.4 Metode Pengumpulan Data.....	6
1.5.5 Teknik Analisis Data	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Konsep Pemasaran	8
2.1.1 Pengertian Pemasaran.....	8
2.1.2 Strategi Pemasaran	9

2.1.3 Definisi Bauran Pemasaran.....	9
2.1.4 Indikator Bauran Pemasaran	10
2.2 Konsep Dasar Penjualan.....	10
2.2.1 Pengertian Penjualan.....	10
2.2.2 Tujuan Penjualan	11
2.2.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi Penjualan.....	11
2.3 Harga	13
2.3.1 Pengertian Harga.....	13
2.3.2 Indikator Harga.....	13
2.4 Penetapan Harga	14
2.4.1 Tujuan Penetapan Harga.....	14
2.4.2 Metode Penetapan Harga	15
2.4.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi Penetapan Harga.....	17
2.5 Strategi Penetapan Harga	18
BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	23
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	23
3.2 Visi, Misi dan Lambang <i>Showroom</i> Zasa Alam Mobilindo.....	25
3.2.1 Visi	25
3.2.2 Misi.....	25
3.2.3 Lambang dan Makna <i>Showroom</i> Zasa Alam Mobilindo	25
3.3 Struktur Organisasi.....	26
3.4 Pembagian Tugas	27
3.5 Data Kegiatan Strategi Penetapan Harga Dalam Meningkatkan Penjualan <i>Showroom</i> Zasa Alam Mobilindo	30
1.5.1 Variasi Produk	30
1.5.2 Penetapan Harga Produk	33
1.5.3 Omzet Penjualan	34
BAB IV PEMBAHASAN.....	36
4.1 Strategi Penetapan Harga Jual Mobil pada <i>Showroom</i> Zasa Alam Mobilindo.....	36
4.2 Hasil Wawancara	39
4.2.1 Tabel Wawancara Tujuan Penetapan Harga	40
4.2.2 Tabel Wawancara Indikator Harga.....	42
4.2.3 Tabel Wawancara Strategi Penetapan Harga	44

4.3 Strategi Penetapan Harga Jual Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Di Showroom Zasa Alam Mobilindo	47
4.3.1 Strategi Penetapan Harga Produk Lama	53
4.3.2 Strategi Penentuan Harga Paritas Kompetitif	54
4.4 Faktor Penghambat dan Pendukung Strategi Penetapan Harga Jual Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Di Showroom Zasa Alam Mobilindo	55
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	59
5.1 Kesimpulan	59
5.2 Saran.....	59

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penjualan <i>Showroom</i> Zasa Alam Mobilindo 2021-2023.....	3
Tabel 3.1 Daftar Harga Mobil Pada <i>Showroom</i> Zasa Alam Mobilindo	33
Tabel 3.2 Penjualan Pada <i>Showroom</i> Zasa Alam Mobilindo	34
Tabel 3.3 Hasil Wawancara.....	34
Tabel 4.1 Penjualan Pada <i>Showroom</i> Zasa Alam Mobilindo	37
Tabel 4.2 Penjualan Mobil Tahun 2021	38
Tabel 4.3 Penjualan Mobil Tahun 2022	38
Tabel 4.4 Penjualan Mobil Tahun 2023	38
Tabel 4.5 Jumlah Karyawan <i>Showroom</i> Zasa Alam Mobilindo.....	47
Tabel 4.6 Daftar Harga Mobil Pada <i>Showroom</i> Zasa Alam Mobilindo	54

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Lambang <i>Showroom</i> Zasa Alam Mobilindo.....	25
Gambar 3.2 Struktur Organisasi <i>Showroom</i> Zasa Alam Mobilindo	26
Gambar 3.3 Sedan Civic F1 2010	31
Gambar 3.4 Sedan Accord 2004	31
Gambar 3.5 Innova Type E 2010	32
Gambar 3.6 Honda Freed 2012	32

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1** Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 2** Surat Balasan Izin Pengambilan Data (Lembar Disposisi)
- Lampiran 3** Kartu Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 4** Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 5** Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 6** Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 7** Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 8** Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 9** Daftar Pertanyaan Wawancara
- Lampiran 10** Dokumentasi