

PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK DENGAN SIMULASI SISTEM DINAMIK UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS

(Study kasus : PT. Dua Putri Kedaton)

Indrit Cikita Dwi Putri (12.04.111.00013)

Dosen Pembimbing I : Achmad Jauhari, S.T., M.Kom.

Dosen Pembimbing II : Sigit Susanto P, S.Kom., M.Kom

ABSTRAK

Kebijakan penetapan harga jual sebuah produk pada suatu unit usaha merupakan strategi penting dalam proses penjualan yang harus diputuskan secara cepat dan tepat. Tidak terkecuali bagi PT. Dua Putri Kedaton yang termasuk perusahaan yang cukup besar dalam bidangnya. Salah satu produk yang dihasilkan oleh perusahaan ini adalah aspal hotmix Saat ini penetapan harga aspal hotmix per tonase hingga pemasangannya ditetapkan secara acak dan berpatokan pada harga pasar. Oleh sebab itu, penjualan dan keuntungan yang dihasilkan juga masih belum maksimal. Untuk mengatasi permasalahan penetapan harga tersebut, perlu di analisis strategi penetapan harga yang tepat. Sehingga dapat menggambarkan sistem atau keadaan pasar yang nyata. Solusi yang dapat digunakan adalah melalui pendekatan simulasi sistem dinamik. Metode tersebut sangat cocok untuk kasus variabel yang selalu berubah. Sedangkan software yang dapat digunakan adalah aplikasi Vensim.

Berdasarkan hasil simulasi, penetapan harga melalui simulasi dapat meningkatkan profit sebesar 11,10 %. Untuk meningkatkan profit, bisa dikembangkan skenario efisiensi biaya. Dimana, pada kondisi optimis skenario ini bisa meningkatkan profit sebesar 7,26 %. Skenario harga BBM juga bisa dilakukan untuk meramalkan harga pada saat terjadi kenaikan atau penurunan harga BBM.

Keyword : Efisiensi biaya, Penetapan harga, Profit, Simulasi, Sistem dinamik