

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan mempunyai tujuan utama yaitu mendapatkan keuntungan. Hal ini dilakukan untuk kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang. Salah satu usaha yang digunakan oleh produsen ataupun perusahaan dalam bidang pemasaran untuk meningkatkan penjualannya yaitu melalui penetapan kebijakan harga.

Penetapan kebijakan harga merupakan tugas kritis yang menunjang keberhasilan operasi organisasi profit maupun non profit. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pendapatan bagi organisasi. Akan tetapi, keputusan mengenai harga tidak mudah untuk dilakukan. Disatu sisi, harga yang terlalu mahal dapat meningkatkan laba jangka pendek, tetapi disisi lain akan sulit dijangkau oleh konsumen sehingga dapat menurunkan volume penjualan.

Volume penjualan digambarkan sebagai penghubung untuk sejumlah *index* dari upaya organisasi pada individu yang berupa kumpulan tanggung jawab. Volume penjualan dapat melibatkan pertanggung jawaban terhadap pekerjaan mereka. Kontribusi pengujian efektivitas pada individu tenaga penjualan dilakukan untuk penilaian hasil organisasi seperti volume penjualan, pertumbuhan penjualan dan *market share* agar hasil yang diinginkan tercapai, tenaga penjualan harus menampilkan beberapa perilaku yang dapat menarik pelanggan, dimana mungkin hasilnya secara umum tidak nampak dengan

UNIVERSITAS MEDAN AREA

segera, seperti mendirikan bubungan dengan pelanggan dan melakukan presentasi penjualan

PT. Sinar Mitra Sepadan Finance Medan bergerak sebagai perusahaan pembiayaan jasa/perkreditan (*leasing*) Mobil bekas, dimana perusahaan ini menawarkan jasa/perkreditan (*leasing*) yang terdiri dari beberapa merek mobil, diantaranya yaitu Toyota, Suzuki, Honda, Mitsubishi dan Daihatsu.

Dalam penetapan harga jual suatu produk, banyak hal yang harus dipertimbangkan seperti kondisi perekonomian, pemerintah dan permintaan, tingkat persaingan, biaya penjualan, tingkat keuangan yang diperoleh, peningkatan market share dan sebagainya.

Perusahaan PT. Sinar Mitra Sepadan Finance Medan juga tidak terlepas dari faktor-faktor yang telah dibuat di atas. Penetapan harga jual mobil dilakukan berdasarkan tingkat persaingan dan tingkat keuntungan yang diperoleh.

Tabel 1.1
Type Mobil dan Suku Bunga Leasing
PT. Sinar Mitra Sepadan Finance Medan

TYPE MOBIL	TAHU	DP	TENOR		
			1 Tahun	2 Tahun	3 Tahun
USED CAR					
SEDAN/JEEP/MINIBUS	2000-UP	20%	9.50%	9.75%	10.00%
	1995-1999	30%	10.00%	10.50%	11.00%
	1992-1994	35%	12.00%	12.50%	13.00%
PICK UP & TRUCK	2000-UP	20%	11.50%	12.50%	12,75%
INTER C LER	> 1995	40%	12.00%	13.00%	13.50%
LB SEDAN/JEEP/MB	1992 - UP	≥30 %	10.00 %	10.25%	10.50 %
LB P.UP & TRUCK	2000-UP	≥30 %	11.50 %	12.50 %	12.75 %

Sumber : PT. Sinar Mitra Sepadan Finance Medan, 2012