

**ABSTRAK**  
**PERBANDINGAN METODE PENETAPAN HARGA JUAL PADA**  
**PERUSAHAAN HERA KARIKATUR**

Setiap perusahaan didirikan memiliki tujuan salah satunya untuk memiliki penjualan tinggi dan memperoleh laba yang maksimal. Salah satu cara untuk memperoleh hal tersebut adalah dengan menetapkan harga jual yang tepat. Hera Karikatur adalah perusahaan yang bergerak di industri kreatif. Produk yang dihasilkan Hera Karikatur adalah karikatur tiga dimensi. Perusahaan Hera Karikatur tidak menggunakan metode penetapan harga sebelumnya. Hal ini berdampak pada laba rendah yang diterima perusahaan dan fluktuasi pendapatan tiap bulan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui metode penetapan harga yang paling sesuai untuk perusahaan Hera Karikatur. Metode yang paling sesuai adalah metode penetapan harga yang mampu meningkatkan laba perusahaan Hera Karikatur tetapi tetap mempertahankan harga jual yang kompetitif di pasar.

Penelitian ini membandingkan tiga metode penetapan harga yaitu metode penetapan harga *cost based pricing*, *value based pricing*, dan *competitive based pricing*. Data dikumpulkan melalui data internal perusahaan, melakukan observasi harga jual pesaing, dan wawancara dengan konsumen dan pengusaha sejenis. Dalam penelitian ini, penulis juga menggunakan perhitungan elastisitas permintaan untuk mengetahui kepekaan permintaan produk terhadap perubahan harga yang kemudian dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menetapkan metode penetapan harga perusahaan Hera Karikatur.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa permintaan produk Hera Karikatur elastis terhadap harga jual. Hal ini berarti perusahaan harus menetapkan harga jual yang tidak terlalu tinggi agar tidak terlalu banyak berdampak pada jumlah permintaan. Setelah melakukan perhitungan dan evaluasi, penulis menetapkan metode *competitive based pricing* yang paling sesuai digunakan perusahaan. Hal ini dikarenakan metode *competitive based pricing* yang mampu memberikan laba yang lebih tinggi daripada laba perusahaan sebelumnya dan tetap mempertahankan harga jual yang kompetitif di pasar.

**Kata Kunci:** *Cost based pricing*, *value based pricing*, *competitive based pricing*, elastisitas permintaan

## **ABSTRACT**

### **THE COMPARISON OF PRICING METHOD IN HERA KARIKATUR COMPANY**

*Each company is built to have high sales and maximized profit. In order to reach the goal, the company has to set the right price for its product. Hera Karikatur is a company that engages in creative industry. The resulting product is three dimensions' caricature. Hera Karikatur has not used any pricing method before. This has resulted in lower profits received by the company and revenue fluctuations each month. The purpose of this study is to determine the most appropriate pricing method for the company. The most appropriate method is the pricing method that is able to increase the company's profit but still retains a competitive price in the market.*

*This research compares three pricing methods which are cost-based pricing, value-based pricing, and competitive-based pricing. The data for this research are taken from the company's internal data, observation to see competitors' selling price, and interviews with customers and similar business owners. In this research, the author also calculates the elasticity of demand for the product to know whether the company's product is elastic to the price or not. This information will be used as a consideration in setting the final pricing method for Hera Karikatur Company.*

*Results show that the products are elastic to the change of price. This means the company must not set the selling price too high so that it won't give too much impact on the product's demand. After a few calculations and evaluations, it can be concluded that competitive-based pricing is the most appropriate pricing method for the company. The decision is based on the result that show why competitive-based pricing is the pricing method that is able to provide higher returns than the company's previous returns while maintaining a competitive price in the market.*

**Key words:** *Cost based-pricing, value based-pricing, competitive based-pricing, elasticity of demand*