BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Letak Geografis Bengkel Rawo Racing Team Sidoarjo

Lokasi penelitian adalah di Bengkel Rawo Racing Team yang terletak di Candi Sidoarjo, Jawa Timur dengan lahan seluas Panjang 12m x Lebar 7m.

Acces jalan menuju Bengkel Rawo Racing Team Sidoarjo :

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Sejarah Berdirinya Bengkel Rawo Racing Team Sidoarjo

Sejarah awal pendirian Bengkel Rawo Racing Team Sidoarjo yakni Pada tahun awal tahun 2008 Oleh Cak Sugeng dan berjoin dengan Saya Peneliti skripsi ini (Mochamad Zein Ramadhan). Bengkel yang berlokasi di Candi, Sidoarjo, dulu awal mula berdirinya bengkel ini adalah bernama Rawo sebuah bengkel yang hanya bergerak dalam bidang perbaikan suku cadang sepeda motor.

Kemudian di tahun 2015, Saya Selaku penulis Skripsi ini dan Pemilik salah satu pemilik saham Bengkel Rawo Racing Team mendirikan lagi sebuah cabang Bengkel yang fokus di Service Mesin dan tempat transaksi kedua setelah Bengkel Rawo Racing Team di Jln. Rungkut Barata, Surabaya yang menangani *service* harian dan sebagai tempat transaksi bertemunya konsumen dari penjualan online dan sekaligus menjadi *home base* atau tempat tinggal saya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pesatnya kemajuan Otomotif di Indonesisa menuntut berbagai macam trobosan. dan pada tahun 2010 dirubahlah bengkel Rawo Sidoarjo Menjadi Bengkel Rawo Racing Team Sidoarjo yang fokus didunia Otomotif Roda dua, yang bertempat di bengkel pusat yakni daerah desa sumorame candi, Sidoarjo.

Bengkel Rawo Racing Team sidoarjo adalah bengkel yang bergerak dalam industri Otomotif Roda Dua, Khususnya sepeda motor Modivicate. Berdiri sejak tahun 2008, Bengkel Rawo Racing Team sidoarjo telah menjadi bengkel otomotif sepeda motor di wilayah Sidoarjo. Perusahaan ini berusaha untuk meningkatkan Pelayanan Jasa, Perawatan (Service) dan Modifikasi perubahan bentuk dan perubahan kapasitas cc mesin motor (Bore up/Stroke up).

Seiring berjalannya waktu dan dengan meningkatnya minat akan dunia Otomotif, Bengkel Rawo Racing Team sidoarjo menyediakan produk dan jasa modifikasi sepeda motor diseluruh wilayah Dengan Cakupan pemasaran Fokus di wilayah Jawa Timur.

Berkat kualitas Jasa pelayanan kerja yang didukung 2 orang Mekanik atau Teknisi Bengkel Rawo Racing Team sidoarjo telah berhasil meningkatkan *image* sebagai Bengkel Otomotif sepeda motor yang berkualitas. Sehingga Bengkel Rawo Racing Team sidoarjo cukup diminati oleh masyarakat baik dari sisi kualitas pelayanan jasa, desain, harga, jasa perawatan, suku cadang berkualitas dan jualnya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sejak meningkatnya trend Otomotif di Indonesia peminat modifikasi sepeda motor di Jawa Timur cukup pesat sehingga berimbas pada pelanggan Bengkel Rawo Racing Team sidoarjo yang mengalami peningkatan.

3. Visi & Misi Bengkel Rowo Racing Team Sidoarjo

a. Visi

"Membangun Bengkel Rawo Racing Team Sidoarjo Sebagai Bengkel Otomotif Yang Kreatif dan Inovatif Dengan Kualitas Terbaik Serta Layanan Yang Saling Menguntungkan"

b. Misi

1) Kepuasan Pelanggan
2) Membuat Perbedaan Yang Inovatif

4. Struktur Organisasi Bengkel Rowo Racing Team Sidoarjo

Organisasi adalah suatu system perserikatan formal dari dua orang atau lebih yang bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu.[1] Struktur dan bagan Organisasi (Organization hart) memberikan manfaat dan informasi penting tentang hal-hal berikut.

a. Pembagian kerja artinya setiap kotak akan mewakili tanggung jawab seseorang atau subunit untuk bagian tertentu dari beban kerja organisasi.

[1] H. Malayu S.P Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi Revisi,* Jakarta: PT Bumi Aksara, 2008, hal. 5

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Informasi atasan dan bawahan artinya bagan organisasi akan menunjukan garis komando atau siapa atasan dan siapa bawahan.

c. Jenis pekerjaan yang dilaksanakan artinya uraian kotak-kotak menunjukkan tugas-tugas kerja organisasi atau bidang-bidang tanggung jawab yang berbeda.

d. Pengelompokan bagian-bagian kerja artinya keseluruhan bagan menunjukan dasar pembagian aktivitas organisasi (atas dasar wilayah, produksi, *enterprise function,* dan lain sebagainya).

e. Tingkat manajer artinya sebuah bagan tidak hanya menunjukkan manajer dan bawahan secara perseorangan, tetapi juga berherearki manajemen secara keseluruhan. Semua orang yang melapor kepada orang yang sama berada pada tingkat manajemen yang sama, tidak jadi soal dimana kemunculan mereka pada bagan.

f. Pimpinan organisasi artinya bagan organisasi menunjukan system kepemimpinan organisasi, apa pimpinan tunggal (segitiga) atau pimpinan kolektif (kerucut).[2]

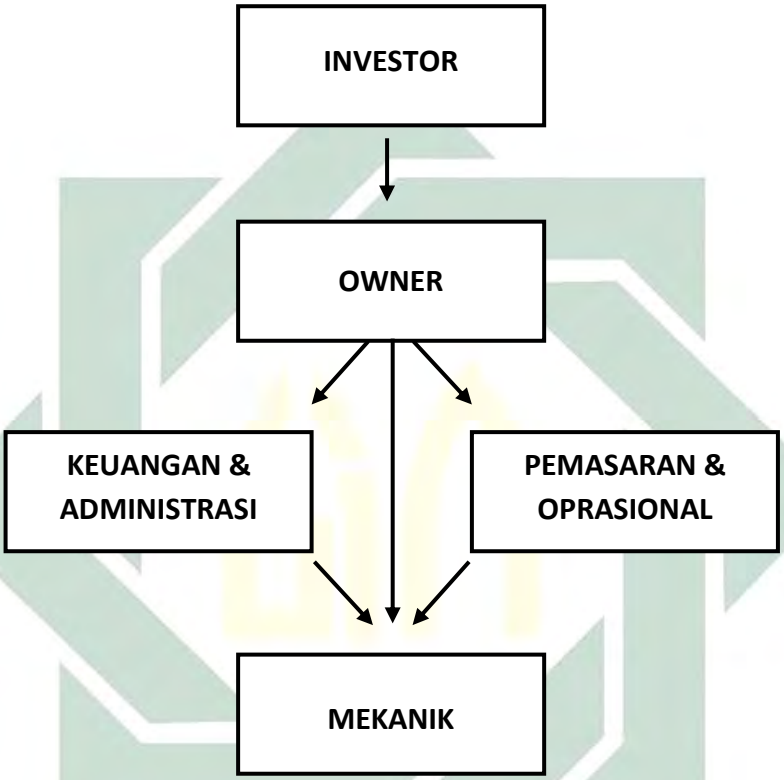
[2] Ibid., Hal : 6

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Adapun struktur organisasi Bengkel Rowo Racing Team Sidoarjo adalah sebagai berikut:

Gambar. 4.1

Struktur Organisasi



Berikut ini adalah uraian tugas atau Job description :

1. INVESTOR
   a) Pemilik modal/saham
2. OWNER
   a) Pemilik Perusahaan
   b) Mengelola modal keuangan untuk kelancaran perusahaan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c) Mengawasi, Mengkoordinasi, dan Mengevaluasi serta Mengendalikan pelaksanaan program operasioal, dan pengawasan hasil kerja mekanik.

3. KEUANGAN DAN ADMINISTRASI

a) Bertanggung jawab atas tata kerja manajemen keuangan

b) Mengawasi serta memeriksa laporan keuangan

c) Menerima tambahan kas dan menyimpan dalam kas

d) Membuka buku rangkuman kas

e) Menampung surat-surat yang keluar

f) Memeriksa dan mengawasi laporan customer yang masuk

4. PEMASARAN DAN OPRASIONAL

a) Menjalankan manajemen pemasaran

b) Menyusun dan menjalankan strategi pemasaran

c) Mengawasi Mekanik di lapangan

5. KARYAWAN/ MEKANIK

a) Mengerjakan tugas Perbaikan dan modivikasi sepeda motor sesuai keinginan konsumen.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Cak Sugeng Selaku mekanik utama di bengkel Rawo Racing.

Kirun adik dari Cak Sugeng dan mekanik kedua di bengkel Rawo Racing.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Penyajian Data

Harga merupakan salah satu variabel pemasaran yang perlu diperhatikan oleh manajemen perusahaan, karena harga akan langsung mempengaruhi besarnya volume penjualan dan laba yang dicapai oleh perusahaan. Dalam melaksanakan strategi penetapan harga perlu adanya metode-metode yang berkaitan, secara garis besar metode penetapan harga dapat dikelompokkan menjadi empat kategori utama yaitu; metode penetapan harga berbasis permintaan, berbasis biaya, berbasis laba, dan berbasis persaingan.

Strategi penetapan harga berbasis permintaan antara lain *Skimming pricing, Penetration pricing, Prestige pricing, Price lining, Odd-even pricing, Demand-backward pricing,* dan *Bundle pricing.*[3] Sedangkan untuk strategi penetapan harga berbasis biaya meliputi *Standard markup pricing, Cost plus percentage of cost pricing, Cost plus fixed fee pricing,* dan *Experience curve pricing.*

Kemudian strategi penetapan harga berbasis laba meliputi *Target profit pricing, Target return of sales pricing,* dan *Target return on investment pricing.* Dan strategi penetapan harga berbasis persaingan meliputi *Costumary pricing, Above, at, or below market pricing, Loss leader pricing,* dan *Sealed bid pricing.*

Di Bengkel Rawo Racing Team Sidoarjo, kami menggunakan 2 macam strategi penetapan harga yaitu strategi penetapan harga berbasis

[3] Fandy Tjiptono, 2008, *Strategi Pemasaran, Andi*, Yogyakarta, hal. 159

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

permintaan *skimming price* dan strategi penetapan harga berbasis biaya *standart mark up price*. Dan untuk menjawab rumusan masalah yang ada di bab I yaitu bagaimana penerapan kedua strategi tersebut saya sebagai penulis naskah skripsi menjelaskan sebagai berikut

:

1. **Strategi penetapan harga berbasis permintaan *Skimming Price***

   Strategi penetapan harga berbasis permintaan *Skimming Price* yaitu strategi yang diterapkan dengan jalan menetapkan harga tinggi bagi suatu produk baru atau inovasi selama tahap perkenalan, dan kemudian menurunkan harga tersebut pada saat persaingan mulai ketat.

   Strategi ini baru bisa berjalan baik jika konsumen tidak sensitif terhadap harga, tetapi lebih menekankan pertimbangan-pertimbangan kualitas, inovasi, dan kemampuan produk tersebut dalam memuaskan kebutuhan.

   Skiming price, menetapkan harga setinggi-tingginya dengan alasan permintaan bersifat ini elastis pada waktu barang dipasarkan dan pasaran ditujukan kepada konsumen highclass. Selain untuk mengembalikan modal yang telah di investasikan dalam waktu singkat serta tidak dikhawatirkan masuknya pesaing baru.

   Skimming price yaitu memberikan harga tinggi untuk menutup biaya dan menghasilkan laba maksimum (perusahaan dapat

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

meyakinkan konsumen bahwa produknya berbeda dengan produk sejenis yang lain).

Pendekatan skimming sangat efektif jika terdapat diferensiasi harga pada segmen tertentu dan pesaing relatif sedikit. *Skimming* juga dapat dimanfaatkan untuk membatasi permintaan sampai perusahaan merasa siap untuk melakukan produksi masal. Apalagi *Skimming* dapat meningkatkan nilai produk menjadi sangat prestisius dan berkualitas.

Skimming price merupakan strategi yang menetapkan harga tinggi pada suatu produk baru, dengan dilengkapi aktifitas promosi yang gencar, tujuannya adalah :

a) Melayani pelangggan yang tidak terlalu sensitive terhadap harga, selagi persaingannya belum ada.
b) Untuk menutupi biaya-biaya promosi dan riset melalui margin yang besar.
c) Untuk berjaga-jaga terjadinya kekeliruan dalam penetapan harga, karena akan lebih mudah menurunkan harga dari pada menaikan harga awal.

Contohnya seperti pada tahun 2005, Nokia mengeluarkan tipe NSeries, salah satunya ialah Nokia N-70. Ponsel smartphone ini berorientasi pada games dan musik, serta memiliki aplikasi 3G, dimana pada saat itu terbilang cukup baru. Berdasarkan pengalaman

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

saya ketika membelinya (pada waktu SMA), harga awal yang ditawarkan pada saat itu cukup tinggi, yaitu sekitar Rp 3.800.000.

Penjualan N-70 ini cukup besar di Indonesia, terlihat dari pemakaian masyarakat yang sering saya temui saat berjalan-jalan. Tidak jauh-jauh, ketika saya membelinya, teman-teman sekelas saya pun ikut membelinya.

Tetapi popularitas N-70 semakin menurun seiring berkembangnya teknologi dan muncul banyak pesaing, salah satunya pada saat itu muncul ponsel Sony Walkman Series (W800i) yang booming di pasar dan menyebabkan harga N-70 ini jatuh. Lambat laun harga menurun menjadi Rp. 2.000.000 sampai Rp. 1.000.000.

Bentuk-bentuk strategi penetapan harga berbasis permintaan Skimming Price yang diterapkan di bengkel Rawo Racing Team yaitu:

Di Bengkel Rawo Racing Team Sidoarjo strategi penetapan harganya berbasis permintaan *Skimming Price*. Hal itu terbukti dengan penetapan harga untuk service dan modifikasi motor. Di bengkel Rawo Racing Team Sidoarjo terdapat beberapa macam service motor yaitu paket hemat dan paket biasa. Harganya pun beragam, semakin sulit tingkat modifikasi atau service maka akan semakin mahal biaya

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

jasanya. Dan tingkat kesulitan kita juga lihat pada jenis motor yang di kerjakan untuk jasa *bore up.* Contohnya motor Jupiter z :

Figure 4.1 (*cylinder head + cylinder blok dengan isi piston, valve, and ring valve 150cc)*

Gambar di atas merupakan bagian dari motor Jupiter z yang sudah di *bore up* atau sudah di kerjakan, meliputi dari kiri *cylinder head, valve,* dan kanan meliputi *cylinder blok dan piston.* Dari pengerjaan ini biaya yang kita kenakan dengan menggunakan strategi *skimming price* sejumlah Rp 3.250.000 (untuk konsumen yang baru kenal) untuk pengerjaan sampai selesai dan tinggal terima jadi sekaligus pasang ke bagian motor. Tetapi barang yang di gunakan dari part *cylinder head* dan *cylinder blok* itu dari konsumen yang punya motor. Kami hanya pengerjaan jasa dan kami bisa untung juga dari pengambilan part seperti *valve, ring valve, and piston.*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dan selanjutnya barang yang di kerjakan meliputi *bore up* adalah *as kruk*, tetapi barang ini di kerjakan hanya sesuai kebutuhan si konsumen, mau tidaknya dari konsumen tersebut karena kebetulan gambar di atas merupakan fungsi untuk harian, jadi pengerjaan tidak perlu ekstrim seperti pengerjaan di fungsi balap, di karenakan part yang digunakan untuk harian dengan balap sangat berbeda jauh dari segi kwalitasnya.

Figure 4.2 *(kruk as* Yamaha Jupiter z yang sudah di custom)

Dari gambar di atas, pengerjaan *as kruk* jika menggunakan strategi *skimming price* penetapan harga yang tepat adalah sebesar Rp. 1.200.000 (untuk konsumen yang baru kenal), yang kami kerjakan meliputi gambar di atas adalah proses las, dibubut, dipoles, dan di bentuk ulang agar putaran pada *as kruk* seimbang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Figure 4.3 *(kruk as Kawasaki KLX* yang sudah jadi untuk di pasang)

dan gambar di atas adalah contoh *as kruk* yang sudah jadi tinggal di pasang

Figure 4.4 (motor Jupiter z yang sudah di *Bore Up* harian)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Contoh Pengerjaan Motor Kawasaki Ninja Untuk Balap :

Figure 4.5 (proses pengerjaan *porting cylinder blok Kawasaki Ninja)*

Proses pengerjaan di mulai dari Porting *cylinder blok,* dan kemudian mengerjakan bagian *cylinder head* di poles sampai rata dan mengkilat seperti contoh di bawah ini.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

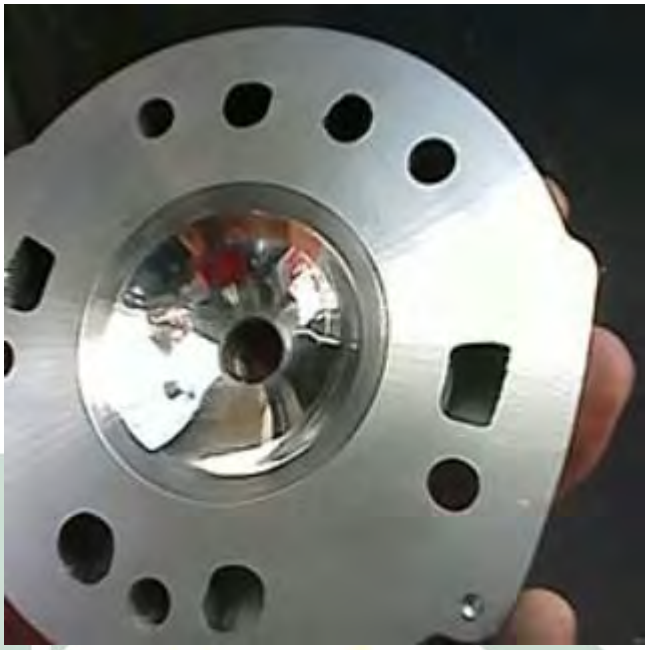


Figure 4.6 (*cylinder head Kawasaki Ninja* yang sudah di polish)

Dan untuk ongkos *porting* dan *polish cylinder blok dan cylinder head* pada motor Kawasaki ninja, kami memasang harga Rp. 3.000.000 dengan jaminan dan garansi motor settingan bagus, *customer* tinggal menyetorkan barang ke bengkel dan terima jadi dengan waktu yang telah di tentukan dengan kesepatakan pada masing-masing pihak.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar di atasContoh pengerjaan *Kruk as* Kawasaki ninja 150cc untuk balap.

Untuk pengerjaan *kruk as* Kawasaki ninja untuk balap, kami mematok harga Rp. 750.000. *customer* tinggal menyetorkan barang untuk kami kerjaan dengan proses sekitar 1 minggu.

Proses terjadinya Strategi *Skimming Price* sudah direncanakan dari awal, karena melihat dari sisi *customer* dalam kalangan menengah keatas. Karena dari strategi penetapan harga berbasis permintaan *skimming price* kita sebagai Bengkel atau penjual jasa, kita berani member jaminan benar-benar bagus dan hasilnya tidak mengecewakan. Karena harga yang kita tetapkan tergolong tinggi.

Strategi ini sangat jarang digunakan oleh bengkel-bengkel motor modifikasi lainnya, karena para mekanik pun sadar akan harga yang tinggi pasti hasilnya pun harus sangat memuaskan dan berani memberikan garansi atau jaminan benar-benar bagus hasilnya. Tetapi di sisi lainnya strategi penetapan harga *skimming price* memiliki tanggungjawab besar terhadap *customer*, karena *customer* mengharapkan dan memiliki ambisi hasil yang bagus yang sudah menggelontorkan dan lumayan tinggi.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Contoh perhitungan keuntungan menurut kami : dari strategi *skimming price* yang kami terapkan.

Pengerjaan *porting polish, reamer karbulator, and double valve* Kawasaki Ninja,

- Ongkos Bisa Mencapai Rp. 3.000.000 (sudah meliputi bongkar pasang mesin dan perakitan ulang, sampai settingan motor digunakan)
- Lidah membran diganti / di *custom* menghabiskan biaya Rp.100.000
- *Kruk as custom polish* sampai kinclong Rp. 750.000 (sudah termasuk ongkos pasang)
- *Reamer carbulator* (perbesar venturi) di tukang bubut Rp.250.000
- Dan *porting polish* untuk *cylinder blok* dan *cylinder head* Rp. 1.000.000 (sudah termasuk ongkos pasang)

Figure 4.7 (paket *porting and polish* untuk motor Kawasaki Ninja yang sudah jadi tanpa pasang)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Figure 4.8 (*kruk as* Kawasaki Ninja yang sudah di *custom* dan di *polish* untuk menambah power motor agar maksimal)

Dari proses di atas dan proses pengerjaannya adalah contohnya. Jika di lihat dari strategi *skimming price* dari harga total keseluruhan harga kita bisa mematok harga Rp.11.000.000 – Rp.13.000.000 (jika menggunakan strategi penetapan harga *skimming price*) keuntungan bisa mencapai Rp.4.000.000 netto dari jasa pengerjaan, tetapi beban berat yang kami tanggung adalah penemuan settingan motor harus sampai kencang dan sampai berhasil, karena kami menggunakan strategi *skimming price* juga beresiko tetapi juga sangat menguntungkan, khususnya *customer* menengah ke atas yang kami bidik.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pengerjaan motor di Bengkel Rawo Rancing Team Sidoarjo ada garansinya, tetapi pelayanan dan kualitas service di Bengkel ini bagus dan terjamin jika kami menggunakan strategi harga *skimming price*. Karena Bengkel Rawo Rancing Team Sidoarjo menggunakan strategi penetapan harga *skimming price* melihat dari *customer* baru atau *customer* lama dengan menyesuaikan permintaan sesuai kebutuhan *customer* itu sendiri, tetapi jika konsumen lama atau yang sudah berlangganan, maka tidak diterapkan strategi *skimming price* ke konsumen lama. Dan *customer* yang benar-benar totalitas untuk mengerjakan motornya untuk di modifikasi di bengkel kami. Strategi penetapan harga berbasis permintaan *skimming price* sebagai perkenalan dengan *customer*. Dan selain sebagai harga perkenalan, strategi ini juga dapat melihat bagaimana orang sungguh tidaknya dalam memodifikasi motornya di bengkel kami Rawo racing team.

Karna itulah kami menetapakan strategi berbasis permintaan *skimming price* supaya *customer* juga bisa tau sendiri bahwa memodifikasi motor tidaklah mudah atau tidaklah singkat waktunya, butuh modal uang, tenaga, dan waktu. Karena dari strategi *skimming price* yang kami terapkan, kami menjual kualitas, bukan asal-asalan, karena rata-rata kami sudah di percaya membawa dana *customer* dengan sangat hati-hati dalam proses pengerjaan maupun *finishing setting*. Tetapi untuk *customer* yang sudah kita kenal untuk penggunaan strategi penetapan harga *skimming price* kita jelas

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mengurangi harganya kalau *customer* tersebut kembali lagi *service* atau menggunakan jasa *bore up* kita lagi, demi menjaga supaya *customer* tersebut tidak lepas atau pindah ke bengkel lainnya, tanpa mengurangi kwalitas jasa kita.

Tabel Wawancara *customer* strategi penetapan harga *skimming price :*

Saya	anda cocok dengan harga yang saya berikan kepada anda?
Bos Budi	kurang cocok mas, karena terlalu mahal hehehe
Saya	terlalu mahal ya? Tetapi ka nada garansinya 3bln-6bln, dan anda sendiri kan belum jadi pelanggan tetap saya mas hehehe
Bos Budi	Iya mas hehehe
Saya	apakah anda merasa puas dengan harga yang saya berikan dengan kualitas dari hasil kerja saya?
Bos Budi	harganya sih kurang cocok mas, karena mahal mas. Tapi kalau dari kualitas emang bagus mas, motor saya juga awet dan kenceng mas, karena saya sendiri juga tau barang yang digunakan juga barang yang bagus dan bermerek dan juga ngak murah
Saya	bagaimana menurut anda hasil kerja saya pada saat setelah mengerjakan motor anda?
Bos Budi	dari segi hasil akir sangat memuaskan mas, dari segi bahan juga tidak ada yang jelek mas semuanya barang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

	bermerek dan barang baru tapi harga kok tidak bisa di kurangi lagi ya? Hehehe
Saya	dari harga maaf mas sudah tidak bisa dikurangi lagi mas. Tetapi kan mas tau sendiri barang yang kami gunakan juga bermerek juga masalah kualitas juga tidak perlu ditanyakan lagi, dan juga saya sudah memberikan garansi 3bln-6bln jika sampai terjadi kerusakan pada motor silakan kembali dan saya akan *service* ulang
Saya	kalau menurut anda bagaimana dengan fasilitas bengkel dan pelayanan bengkel kami?
Bos Budi	dari segi fasilitas bengkel saya rasa masih kurang mas, yah bisa di bilang bengkel juga masih kecil mas dari segi tempatnya. Kalau masalah pelayanan saya rasa memuaskan mas, pengerjaan juga cepat cumin 2 minggu sudah selesai
Saya	makasih ya mas atas saran dan kritiknya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. **Strategi penetapan harga berbasis biaya *Standart Mark Up Price***

Menentukan harga jual suatu produk atau jasa sering memusingkan pengusaha, padahal harga merupakan komponen yang sangat penting dalam menentukan keberhasilan suatu perusahaan. Kali ini kami akan membahas salah satu penggunaan satrategi penetapan harga di bengkel kami yaitu strategi penetapan harga *standart mark up price* berbasis biaya.

Harga ditentukan dengan jalan menambahkan presentase tertentu dan biaya pada semua item dalam suatu kelas produk. Contohnya Supermarket Carrefour yang menjual berbagai macam kebutuhan mulai dari grocery, pakaian, elektronik, accessories, furniture, buku, dan masih banyak peralatan lainnya. Dari jenis-jenis kebutuhan tersebut, tentunya memasang markup pricing yang berbeda-beda sesuai dengan jenis toko eceran dan jenis produk yang dijual. Sebagai contoh, pakaian dikenai tambahan 15%, sepatu 20%, furniture 35%, dan lain-lain.

Standart Mark Up Price merupakan penetapan harga yang ditentukan dengan jalan menambahkan persentase (markup) tertentu dari biaya pada semua item dalam suatu kelas produk. Persentase markup besarnya bervariasi tergantung pada jenis produk yang dijual. Biasanya produk yang tingkat perputarannya tinggi dikenakan markup yang lebih kecil daripada produk yang tingkat perputarannya rendah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Strategi *standart mark up price* ini termasuk strategi penetapan harga berbasis biaya, secara tidak langsung menyakut harga paket. Semakin banyak yang di beli semakin murah harganya.

Harga Beli + *Mark Up* = Harga Jual

Nah, yang saya terapkan dalam bengkel saya dengan strtegi penetapan harga berbasis biaya *standart mark up price* ini menyakut harga keseluruhan atau bisa di katakana harga paket, tetapi ada juga resiko yang di terima customer jika memilih dengan menggunakan strategi *standart mark up price* yaitu tidak adanya garansi dalam service atau pelayanan berkelanjutan, dan lebih tepat juga menggunakan barang juga dengan kwalitas yang bisa di katakana menengah ke bawah atau *imitation.*

Tetapi ada keuntungan lain yang di terima oleh *customer* jika mereka secara tidak langsung lebih memilih strategi ini, karena selain harganya jauh lebih murah di bandingkan dengan penerapan strategi *skimming price* juga mereka juga lebih memfahamkan bahwa kwalitas yang tinggi juga perlu harga yang tinggi (untuk masalah jasa). Karena jasa merupakan ilmu juga yang bisa di terapkan dalam dunia otomotif.

Tetapi *customer* juga mendapat kerugian karena strategi *standart mark up price* dengan harga yang paket yang tergolong

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

murah, dan bisa di katakan membeli dengan *system* ecer atau satu per satu, *customer* tidak bisa menikmati garansi dari jasa tersebut dan kwalitas barang yang digunakanpun juga sangat rendah, karena juga hal sewajarnya untuk *customer* menengah kebawah atau kantong pas-pasan.

Dan untuk pemasangan, *setting performance,* dan lain-lain juga di tanggung sendiri oleh *customer* tersebut.

Contoh barang dengan menggunakan strategi *standart mark up price* :

Figure 4.9 *(cylinder head* dengan *valve* yang sudah dirubah sudut dan sudah di *porting)*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

(*cylinder head + valve(klep)* dengan proses mengatur sudut klep dan membubut klep tersebut untuk di pasang ke *cylinder head* tersebut dari bengkel kami cuman mematok harga jual Rp. 700.000. dan untuk urusan pemasangan, pengaturan *setting,* dan penempatan posisi kompenen yang tepat itu diatur oleh *customer* itu sendiri.

Seperti contoh yang sama ketika kita memasuki supermarket perbelanjaan, kita bebas memilih dan mengambil apa saja yang kita butuhkan dengan menyesuaikan dengan *budget* kita, contoh hal nya jenis makanan saos, sambal, sayuran dan lain-lain, tetapi kita setelah membayar kita tidak diberikan garansi semisal contoh jika kita makan makanan yang kadarluarsa atau bisa di katakan keracunan, dari pihak supermarket tidak mau bertanggung jawab atau melakukan tidakan lanjut, tetapi mereka menerima laporan bahwa produk ini sudah kadarluarsa dan harus segera diganti atau tidak di jual lagi di *stand* mereka.

Strategi penetapan harga seperti ini saya rasa sangat jarang sekali di terapkan di bengkel-bengkel lainnya, di karenakan bengkel lainnya menurut saya lebih condong menggunakan strategi penetapan harga *bundle price* berbasis permintaan konsumen, jadi bisa di katakan menunggu orderan datang baru di kerjakan sesuai *system* harga paket *bundle price* itu sendiri, dan yang melainkan dengan bengkel kami adalah, kami tidak menunggu orderan, tapi kami selalu menawarkan jasa (jemput bola) dan kami juga menjual kwalitas jasa

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang baik serta di imbangi dengan kwalitas produk-produk yang kamu pakai juga baik. Tetapi untuk strategi penetapan harga *standart mark up price* ini kami tekankan kepada *customer* yang bisa di katakan menengah ke bawah.

Tetapi juga sangat beresiko juga dengan bengkel kita, dan sangat beresiko juga dengan kepuasan *customer* itu sendiri. Dikarenakan strategi *standart mark up price* yang kami terapkan di bengkel kami tanpa mengedepankan kwalitas karena selain harga yang murah, kita sebagai penjual jasa juga memburu waktu agar cepat selesai dan cepat mendapatkan profit. Di sisi lain *customer* juga melihat dari segi kwalitas, tetapi mereka sering lupa bahwa kwalitas yang tinggi itu selalu di imbangi dengan dana yang besar sehingga akan mendapatkan kepuasan sendiri bagi *customer*.

contoh lagi seperti gambar dibawah ini :

Figure 4.10 *(cylinder head, valve, valve spring, and piston)*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

(terdiri atas *piston, valve, valve spring, camshaft, and clylinder head*) berikut adalah rincian detail nya dan harga yang di tetapkan dengan strategi penetapan harga *standart mark up price* :

Figure 4.11 *(camshaft* biasa disebut noken as*)*

Gambar di atas adalah *Camshaft* (Noken as), barang di atas termasuk di dalam dari *cylinder head,* sebagai fungsi untuk *open and close valve,* dan sangat berpengaruh pada tingkat kecepatan motor setelah di papas.

Dan kami membeli noken as dengan harga Rp. 180.000 dan kami jual sudah termasuk ongkos papas/ongkos pengerjaan senilai Rp. 350.000. secara hitung menghitung berarti untung Rp. 170.000 dari hasil Harga Beli Noken as Rp.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

180.000 + Mark up (ongkos pengerjaan dan ongkos keuntungan dari produk noken as) Rp. 170.000 = Harga Jual senilai Rp. 350.000.

Figure 4.12 *(piston and cylinder blok + piston* yang sudah terpasang*)*

Gambar di atas adalah *piston* dan *cylinder blok* yang sudah di *colter* untuk masuknya *piston* tersebut yang berfungsi sebagai jantungnya motor atau bisa dikatakan tenaga utama dari motor. Piston sendiri berharga senilai Rp. 150.000 jika kita menggunakan strategi penetapan harga *standart mark up price* dan untuk pengerjaan piston dengan *colter liner* dari *cylinder blok* Rp. 250.000 kedua barang yang sudah di kerjakan tersebut kami jual dengan harga Rp. 500.000. dengan perhitungan Harga beli *piston* Rp. 150.000 dan Ongkos pengerjaan *piston* dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penggatian *liner boring* pada *cylinder blok* dan *colter boring* setelah diganti Rp. 250.000 jadi keuntungan yang kami terima senilai Rp. 100.000.

Harga Beli *piston* Rp. 150.000 + *mark up* (Harga ongkos pengerjaan *piston* dan *cylinder blok)* Rp. 350.000 = Harga jual Rp. 500.000.

Dan part lainnya adalah *valve, valve spring* dan *cylinder head.* ketiga benda ini biasanya harus menyatu karena sudah termasuk merubah sudut dari *valve.* Dan berikut penjelasannya :

000 jadi keuntungan yang kami terima senilai Rp. 100.000.

Harga Beli *piston* Rp. 150.000 + *mark up* (Harga ongkos pengerjaan *piston* dan *cylinder blok)* Rp. 350.000 = Harga jual Rp. 500.000.

Dan part lainnya adalah *valve, valve spring* dan *cylinder head.* ketiga benda ini biasanya harus menyatu karena sudah termasuk merubah sudut dari *valve.* Dan berikut penjelasannya :

Figure 4.13 *(valve and valve spring* yang belum di potong*)*

Berdasarkan gambar di atas harga beli *valve* sekitar Rp. 80.000 + Mark Up Rp. 20.000 = harga jual *valve* Rp. 100.000 dan *valve spring* Rp. 30.000 + *mark up*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Rp. 10.000 = harga jual *valve spring* Rp. 40.000 dengan ditambahkan ongkos pasang Rp. 25.000 dan ongkos jasa bubut *valve* di tukangbubut Rp. 40.000 = harga jual *valve spring, valve,* dan ongkos-ongkos tersebut senilai Rp. 205.000.

Gambar-gambar diatas mewakili penjelasan strategi penetapan harga secara *standart mark up price* dengan gabungan antar sprepart dengan ongkos jasa sepaket.

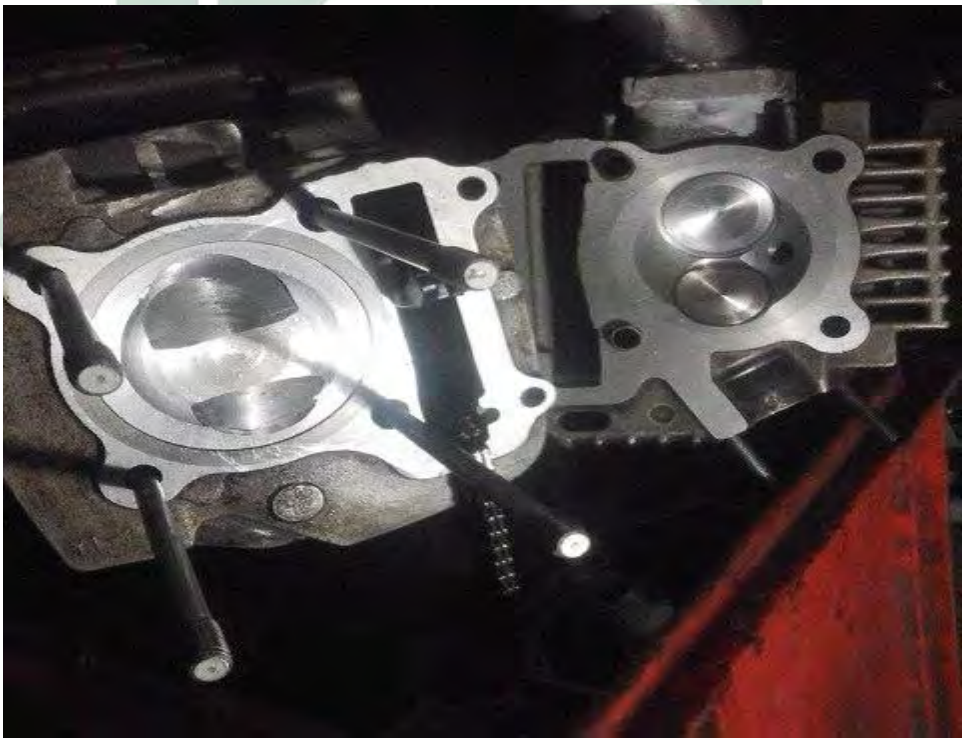


Figure 4.14 *(cylinder blok* dan *cylinder head* beserta isinya yang sudah terpasang pada mesin*)*

Dan berikut adalah contoh perhitungan harga jual sepaket *bore up* + ongkos pasang dengan gabungan ongkos tukang bubut. Barang-barang tersebut yang sudah disebutkan di atas adalah *cylinder head, cylinder blok, piston, valve,,*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

valve spring, berserta ongkos bubut, ongkos *porting* pada lubang hisap dan lubang buang, ongkos jasa *colter* pada *liner cylinder blok,* dan ongkos jasa rubah sudut *valve* dengan las, serta ongkos pasang pada mesin motor :

Terdiri dari *cylinder head* dari *customer, valve* + *valve spring* + ongkos potong dan ongkos rubah sudut *valve* (klep) jika di total senilai Rp. 550.000 dan pengerjaan *camshaft* Rp. 180.000 jadi total isi dari *cylinder head* mencapai Rp. 800.000 sudah ditambah dengan *mark up.*

Di tambah lagi dengan pengerjaan *cylinder blok* yang termasuk ganti *liner* (tempat *piston*) tergantung dari ukuran besarnya *piston* rata-rata proses pengerjaan di tukang bubut Rp. 160.000 – Rp. 200.000 jika ukuran *piston* terlalu besar dan ditambah dengan *mark up* total Rp. 250.000

Jadi total harga beli ditambah dengan *mark up* jadi total harga jual kembali ke rumus awal dari strategi penetapan harga *standart mark up price* dengan ini jadi total paket *bore up* sekaligus ongkos pemasangan terbiasa dengan tariff senilai Rp. 1.500.000 sudah di tambah dengan *mark up.* Tetapi juga kami tegaskan di dalam penggunaan strategi penetapan harga *standart mark up price* tidak ada garansi yang kami berikan atau pengerjaan berkesinambungan dalam jangka panjang. Bisa dikatakan strategi ini hanya untuk menarik *customer-customer* yang baru untuk sekedar *service* harian juga.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabel Wawancara *customer* dengan strategi penetapan harga *standart mark up price* :

Saya	mas cocok dengan harga yang saya berikan kepada anda?
Bos Rico	cocok mas kalau masalah harga, tapi motor keluar asap putih terus padahal sudah rutin ganti oli tiap bulan
Saya	namanya saja murah mas, dan pengerjaan juga cepat tapi tidak ada garansi sperpartnya juga pakai nomor 2 sekelas merek NPP, dan mas juga tau sendiri dananya mas juga sangat kurang tapi keinginan lebih.
Bos Rico	ya maaf mas
Saya	iya gpp mas saya survei mengenai harga cocok atau tidaknya juga
Saya	dan bagamaimana mas puas atau tidak dengan harga yang saya berikan dengan kualitas dari hasil kerja saya?
Bos Rico	kalau masalah kualitas kurang puas mas, soalnya motor juga keluar asap putih dari knalpot, tapi saya juga maklum ya mas karena sudah mas jelaskan kalau sperpartnya juga pakai yang murah dan saya juga cumin punya dana 1,5jt untuk pengerjaan motor saya
Saya	iya mas, harap maklum juga, pasti ada harga yang tinggi jelas

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

	kualitas tinggi juga mempengaruhi hasil akirnya mas dari pengerjaan
Bos Rico	Iya juga mas
Saya	terus bagaimana hasil kerja saya menurut anda ketika mengerjakan motor anda?
Bos Rico	dari hasil kerja sih kurang memuaskan mas, karena motor saya pun jadinya tidak sesuai yang saya harapkan mas
Saya	ya kan anda sendiri mas yang minta prosesnya cepat dan harganya juga sesuai dengan kantong mas sendiri mangkanya harga juga saya kasih sangat miring tapi tidak ada garansi yang berkelanjutan mas
Bos Rico	oke mas saya faham, sesuai dengan kesepakatan kita awal memang
Saya	iya pak, saya tanya juga bagaimana dengan fasilitas bengkel dan pelayanan bengkel saya mas?
Bos Rico	untuk masalah fasilitas menurut saya masih kurang banyak mas, bengkel juga tergolong kecil mas. Tapi saya juga tau sendiri mas juga ngerjain motor teman teman saya juga kencang dan hasilnya juga awet. Maklum mungkin juga saya sadar diri mas, karena dana juga minim mas

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Saya	nah mas juga tau sendiri kan sampeyan juga minta cepat tapi dananya juga kurang. Terima kasih mas Rico atas waktunya ya
Saya	Kalau ada waktu bisa kembali lagi mas, dan bisa di *service* lagi
Bos Rico	Iya mas , oke mas sama-sama.[4]

C. Analisis Data

Menurut analisis saya dari semua data yang sudah terkumpul dalam penelitian saya, teori dengan penerapan strategi penetapan yang saya terapkan di bengkel rawo racing team sidoarjo,

Strategi penetapan harga berbasis permintaan *skimming price*, menyebutkan bahwa harga yang ditetapkan tergolong dengan harga tinggi yang bagaimana setelah harga tinggi sedikit demi sedikit dikurangi jika terjadi persaingan semakin ketat tanpa mengurangi kualitas dari jasa di bengkel rawo racing team itu sendiri.

Dan dalam penerapan strategi penetapan harga berbasis permintaan *skimming price* di bengkel rawo racing team harga diturunkan sedikit demi sedikit

[4] Wawancara terhadap *customer* baru di bengkel rawo racing team atasnama bos Rico

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

jika *customer* sudah tau mengenai harga bahan utama atau bahan pokok dan ketika *customer* tersebut sudah menjadi langganan di bengkel rawo racing team. Dikarenakan strategi penetapan harga berbasis permintaan *skimming price* menjadi strategi untuk menarik *customer* untuk datang ke bengkel rawo racing team meskipun harga cenderung tinggi tetapi dengan kualitas yang dituntut harus sangat baik dan bisa bertanggungjawab atas jasa tersebut, karena dalam penerapan strategi penetapan harga *skimming price* di bengkel rawo racing team menyediakan garansi dari jasa tersebut.

Selain itu menurut saya dengan strategi penetapan harga berbasis permintaan *skimming price* yang diterapkan di bengkel rawo racing team cendurung membidik pangsa pasar orang-orang dengan kelas menengah ke atas, dalam artian disini orang-orang yang tanpa melihat harga tapi cendurung melihat dari kualitas produk atau jasa tersebut.

Dan strategi penetapan harga yang kedua adalah strategi penetapan harga berbasis biaya *standart mark-up price* yang diterapkan di bengkel rawo racing team juga hamper mirip dengan teori strategi *standart mark-up price.* Yaitu penjual membeli barang-barang dagangannya dan akan menentukan harga jualnya setelah menambah dengan harga beli dengan sejumlah *mark up* (keuntungan yang ingin dicapai). Dalam formula sebagai berikut :

Harga Beli + *Mark Up* = Harga Jual

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Di dalam rumus tersebut adalah acuan untuk menentukan harga secara penetapan berbasis biaya *standart mark-up price.* Tetapi strategi ini juga bisa di paket dan sulit sekali untk mengambil keuntungan atau profit yang berlebih. Dikarenakan strategi penetapan harga berbasis biaya *standart mark-up price* yang diterapkan di bengkel rawo racing team adalah sistem harga paket yang tidak ada garansinya atau bisa dikatakan hanya untuk pengerjaan secara kecil-kecilan dari segi jasa di bengkel rawo racing team.

Dan menurut analisis saya strategi penetapan harga berbasis biaya *strandart mark-up price* ini kurang cocok diterapkan pada pangsa pasar menengah ke atas, tetapi cocok diterapkan pada pangsa pasar *customer* tingkat menengah ke bawah. Karena pada *costumer* tingkat menengah ke bawah itu sangat peka dengan harga yang mahal, dan jika harga sudah sedikit melonjak, mereka bisa berpindah ke tempat yang harganya jauh lebih murah dari sebelumnya.

Dan menurut analisis saya, strategi penetapan harga berbasis biaya *standart mark-up price* ini tidak memperdulikan kualitas dari produk atau jasa tersebut. Karena pada dasarnya seringnya hanya menjual tetapi tidak ada tindak lanjut berkesinambungan dan bisa dikatakan hanya menjual produk atau jasa sekaligus menentukan *mark-up* tersebut dan jika terjual laku produk atau jasa tersebut tidak ada tindka lanjut lagi dari produk atau jasa tersebut

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id