**BAB I**

**PENDAHULUAN**

* 1. **Latar belakang**

Dalam kehidupan bermasyarakat tidak pernah lepas dari yang namanya komunikasi, maka dari itu untuk mempermudah komunikasi antar sesama, manusia banyak menciptakan alat-alat yg digunakan untuk mempermudah komunikasi, salah satunya yaitu *handphone*, dengan majunya teknologi pada saat ini, *handphone* memiliki banyak sekali tipe-tipe yang berbeda-beda dari masa ke masa hingga pada saat ini kita mengenal *handphone android*, dengan kecanggihan teknologi pada saat ini *handphone* tidak hanya digunakan sebagai sarana untuk berkomunikasi saja tapi bisa juga digunakan sebagai sarana untuk berbisnis yaitu melalui perantara yaitu media social berupa facebook, instagram, twitter maupun *online shop* seperti Lazada, Tokopedia, Shopee dan lain sebagainya. Hal ini menandakan bahwa *handphone* memiliki pengaruh yang cukup luas untuk meningkatkan perekonomian masyarakat khususnya dalam hal berbisnis.

Dengan melihat banyaknya fungsi *handphone* di era globalisasi dan kemajuan teknologi pada saat ini, maka banyak perusahaan yang berlomba lomba dalam mengembangkan produknya dengan melakukan inovasi-inovasi secara besar-besaran yang dimaksudkan untuk menarik perhatian konsumen, namun tidak lepas dari itu perusahaan harus dapat menentukan harga yang tepat dengan menggunakan metode penetapan harga yang sesuai dengan produk yang dijualnya, hal ini dimaksudkan agar dapat meningkatkan penjualan produk. Harga sendiri merupakan suatu nilai yang digunakan sebagai perantara yang harus dibayarkan untuk memperoleh barang atau jasa yang diinginkan, bagi konsumen pun harga merupakan faktor utama yang sangat penting untuk mempertimbangkan apakah akan membeli suatu produk atau tidak, hal ini dapat terjadi jika perusahaan mampu menentukan harga yang tepat maka akan mempengaruhi konsumen untuk lebih cepat dalam mengambil keputusan pembelian akan produk, bagi perusahaan pun sama pentingnya dengan menentukan harga yang tepat maka akan meningkatkan tingkat penjualan atas produk.

Jika harga jual ingin diterima dipasaran secara luas, maka perusahaan harus mempertimbangkan berbagai faktor baik itu internal maupun eksternal, adapun faktor internal yang terdiri dari strategi bauran pemasaran, tujuan pemasaran, organisasi, biaya dan faktor eksternal berupa peraturan perundang-undangan, kebijakan, kondisi ekonomi pemerintah suatu negara dan dari segi aspek sosial dan budaya. Harga juga mempengaruhi dalam menentukan sikap baik atau buruknya respon dari konsumen yang dituju, sehingga peran harga sangat mempengaruhi tingkat volume penjualan dan juga memiliki manfaat lain bagi perusahaan yaitu meningkatkan pendapatan sesuai dengan yang diharapkan perusahaan seperti menambah modal kerja dan lain sebagainya. Namun hal tersebut hanya dapat terlaksana apabila dengan adanya ketepatan dalam menentukan harga dan begitu pun sebaliknya akan mengalami kerugian apabila tidak tepat dalam menetapkan harga oleh karena itu pihak perusahaan harus pandai dan cerdas dalam mengambil keputusan harga, harga jual sendiri bagi setiap perusahaan berbeda-beda, hal tersebut dikarenakan disetiap perusahaan memilki aturan dan kebijakan sendiri sendiri tergantung situasi dan kondisi yang dialami perusahaan tersebut. Secara menyeluruh tujuan dari perusahaan adalah untuk mencari keuntungan sesuai dengan kapasitas sumber daya dan kemampuan yang terdapat pada perusahaan. Untuk mengukur akses atau tidaknya suatu perusahaan, setiap perusahaan pasti mengukur presentase tingkat perolehan harga yang diinginkan. Untuk itu pihak perusahaan harus dapat menetapkan harga yang tepat untuk mencapai tujuan dari perusahaan dengan mengerahkan sumber daya manusia semaksimal munkin.

Dengan melihat banyaknya manfaat dari penentuan harga yang sesuai maka perusahaan juga harus tidak lupa untuk menentukan metode penentuan harga yang tepat khususnya untuk produk *handphone* yaitu dengan menggunakan metode penetapan harga berbasis permintaan yaitu *skimming pricing*, metode ini biasanya digunakan perusahaan-perusahaan dengan cara menetapkan harga untuk pertama kali dengan harga yang paling tinggi kemudian dalam waktu yang telah ditentukan oleh pihak perusahaan barulah harga tersebut menjadi turun secara bertahap dalam beberapa periode yang telah ditentukan, alasan mengapa harga tinggi diawal karena disebabkan metode *skimming pricing* ini biasa digunakan oleh produk-produk temuan baru dan berteknologi canggih yang membuat untuk menciptakan produk ini membutuhkan biaya riset yang cukup besar untuk meningkatkan spesifikasi dan fitur *handphone* menjadi lebih bagus dari generasi *handphone*. Dengan melihat biaya riset yang cukup besar maka dari itu perusahaan harus dapat menutup biaya tersebut dengan menaikan harga diawal dan adapun fungsi lainnya yaitu untuk mengantisipasi pesaing.

Tujuan dari penetapan harga tinggi ini seperti yang sudah dijelaskan diatas adalah untuk menutupi biaya investasi seperti riset dan pengembangan yang biasanya bernilai tinggi. Selanjutnya, harga tersebut akan dikurangi secara bertahap agar produk dapat bersaing dan memaksimumkan keuntungan jangka pendek dalam rangka menutupi biaya investasi, jadi perhitungan penetapan harganya memang harus tepat. Namun terdapat kondisi-kondisi tertentu yang harus dipenuhi agar dapat menerapkan *skimming pricing* ini yaitu : harga yang ditetapkan diawal pada strategi ini adalah harga yang tinggi karena kualitas serta citra produk harus dapat mendukung harga yang mahal, jika tidak maka produk akan sulit terjual dipasaran. Perusahaan harus bisa dalam menganalisis dan mengetahui bahwa jumlah pembeli yang menginginkan produk yang ditawarkan cukup memadai, hal ini sangat penting karena untuk memastikan keberlangsungan dari penjualan produk tersebut. Apabila diproduksi dalam jumlah kecil biaya produksi dari produk tersebut harus tidak telalu tinggi, Hal ini untuk menjaring para pembeli yang mempunyai kecenderungan menunda memanfaatkan penerapan harga yang mahal, alam strategi harga *skimming pricing*, para pesaing harus berada pada kondisi yang sulit untuk memasuki pasar. Jadi, para pesaing tidak dapat masuk ke pasar tersebut dengan mudah dan menjual produknya dengan harga yang relatif rendah Persyaratan-persyaratan ini harus dipenuhi jika hendak menerapkan strategi harga *skimming pricing.* Sebab jika tidak dipenuhi, penerapan harga *skimming pricing*  justru akan menimbulkan kerugian.

 Maka dari itu perusahaan harus pintar di dalam mengambil keputusan dalam menentukan harga, perusahaan harus melakukan terlebih dahulu segmenting, targeting, dan positioning terlebih dahulu sasaran yang akan dituju sehingga perusahaan akan tahu dimana harus memposisikan produknya berdasarkan harga. Melihat pentingnya harga dalam mempengaruhi volume penjualan suatu perusahaan maka penulis tertarik untuk membahas dan menyusun Tugas Akhir yang berjudul **“TINJAUAN ATAS PENERAPAN *SKIMMING PRICING* PADA HP SAMSUNG S9”**

* 1. **Identifikasi Masalah**

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan diatas maka penulis dapat menentukan tujuan penelitian yaitu:

1. Bagaimana penerapan *skimming pricing* pada HP SAMSUNG S9 ?
2. Apa tujuan penerapan *skimming pricing* pada HP SAMSUNG S9 ?
3. Apa saja faktor-faktor yang menghambat penerapan *skimming pricing* pada HP SAMSUNG S9 ?
	1. **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan diatas maka penulis dapat menentukan tujuan penelitian yaitu:

1. Untuk mengetahui bagaimana penerapan *skimming pricing* pada HP SAMSUNG S9.
2. Untuk mengetahui apa tujuan penerapan *skimming pricing* pada HP SAMSUNG S9.
3. Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor yang menghambat penerapan *skimming pricing* padaHP SAMSUNG S9
	1. **Manfaat penelitian**
4. Bagi penulis :

Sebagai sumber informasi dan pengetahuan bagi penulis untuk keperluan kajian lebih lanjut terkait perkembangan mengenai strategi penetapan *skimming pricing* pada HP SAMSUNG S9

1. Bagi perusahaan :

Sebagai bahan pertimbangan pengambilan kebijakan dan keputusan utama bagi perusahaan terkait dalam menentukan strategi penerapan harga yang tepat sesuai sasaran**.**

1. Bagi pembaca :

Sebagai ilmu pengetahuan agar dapat menentukan langkah-langkah yang tepat sesuai dalam menentukan strategi yang tepat dalam menentukan penetapan harga jika memulai bisnis dimasa yang akan datang.