

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL BELI MOBIL BEKAS UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN *SHOWROOM* JAPANESE MOTOR BANDAR LAMPUNG 2019-2020**

**Oleh**

**Ahmad Navi**

Sejalan dengan perkembangan zaman, persoalan yang dihadapi perusahaan terutama perusahaan dagang akan semakin kompleks. Hal ini menuntut manajemen perusahaan untuk mengambil suatu tindakan yang bijaksana dengan memilih alternatif dalam mengambil keputusan agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Salah satu tujuan yang paling utama adalah optimalisasi laba. Untuk mendapatkan optimalisasi laba, perusahaan dapat melakukan efisiensi dalam menggunakan biaya. Disisi lain laba akan menjadi lebih tinggi apabila penjualan mobil bisa lebih optimal dan volume penjualan sangat dipengaruhi oleh penetapan harga jual dan bauran pemasaran.

Pada penelitian ini penulis menggunakan konsep metode penetapan harga dan bauran pemasaran. Metode yang digunakan penulis adalah kualitatif yang bersifat deskriptif dengan jenis data primer. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan studi literatur, teknik analisis yang digunakan penulis melalui tiga tahapan yaitu kondensasi data, penyajian data, wawancara, dan pengambilan kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini, ditemukan bahwa penggunaan metode pembukuan tradisional yang dilakukan oleh CV Japanese Motor dalam perhitungan harga pokok memang dapat menghasilkan harga pokok yang cukup akurat, karena biaya-biaya yang terjadi dibebankan pada produk atas dasar aktivitas dan sumber daya yang dikonsumsi oleh produk. Untuk optimalisasi strategi pemasaran melalui *e-commerce* sudah sangat baik dan pelayanan yang diberikan juga sudah sangat membantu bagi para konsumen.

**Kata Kunci : Penetapan Harga, Strategi Pemasaran, CV Japanese Motor.**

## **ABSTRACT**

### **ANALYSIS OF PRICE SETTING FOR BUYING USED CAR TO IMPROVE JAPANESE MOTOR SHOWROOM SALES (2019-2020)**

**By**

**Ahmad Navi**

*In line with the times, the problems faced by companies, especially trading companies, will be increasingly complex. This requires company management to take a wise action by choosing alternatives in making decisions so that company goals can be achieved. One of the most important goals is profit optimization. To get profit optimization, the company can make efficiency in using costs. On the other hand, profits will be higher if car sales can be optimized and sales volume is strongly influenced by the determination of the selling price and marketing mix.*

*In this research, the writer uses the concept of pricing method and marketing mix. The method used by the author is descriptive qualitative with the type of primary data. The data collection technique was carried out by studying literature, the analysis technique used by the author went through three stages, namely data condensation, data presentation, interviews, and conclusion drawing.*

*The results of this study, it was found that the use of the traditional bookkeeping method carried out by CV Japanese Motor in calculating the cost of goods was indeed able to produce a fairly accurate cost of goods, because the costs incurred were charged to the product on the basis of the activities and resources consumed by the product. The optimization of marketing strategies through e-commerce has been very good and the services provided have also been very helpful for consumers.*

**Keywords: Pricing, Marketing Strategy, CV Japanese Motor.**