

## **BAB V**

### **PENUTUP**

Pada bab terakhir ini penulis akan menguraikan kesimpulan dan saran yang telah didapat dari keseluruhan bab-bab yang di sajikan sebelumnya, diharapkan pembahasan ini bisa bermanfaat bagi pembaca mengenai bagaimana penerapan metode penetapan harga yang dijalankan perusahaan untuk menghadapi pesaing pada PT. Era Asta Marin Nusantara di Jakarta dan memberikan saran yang mungkin bermanfaat bagi perkembangan perusahaan kedepannya.

#### **5.1 Kesimpulan**

1. Beberapa aspek yang dijalankan perusahaan, baik menyangkut kegiatan penjualan ataupun keuntungan yang ingin dicapai perusahaan, sangat dipengaruhi oleh keputusan yang berhubungan dengan harga.
2. PT. Era Asta Marin Nusantara menjalankan dua kegiatan utama dalam proses penjualan produk yaitu *marketing* dan operasional. Kegiatan ini bertujuan untuk melakukan penjualan dan penetapan harga yang dilakukan melalui sistem *tender* hingga terbitnya *purchase order* (PO) dan juga proses pengadaan barang atas penjualan produk.
3. Dengan menjalankan proses marketing yang sesuai yaitu; pengenalan, persentasi produk dan *assessment* (mengukur ke lapangan) menjadikan

PT. Era Asta Marin Nusantara mampu menetapkan harga yang mampu bersaing.

4. Metode penetapan harga *sealed bid pricing* ini sangat berguna bagi PT. Era Asta Marin Nusantara dalam penetapan harga jual yang bersaing guna mendapatkan kontrak tender dalam penjualan produk.
5. Metode *sealed bid pricing* yang diterapkan pada PT. Era Asta Marin Nusantara juga berguna sebagai strategi untuk mempertahankan pelanggan, baik di masa sekarang maupun di masa yang akan datang.

## 5.2 Saran

Dari observasi yang telah dilakukan ada beberapa saran yang bisa diterapkan PT. Era Asta Marin Nusantara yaitu :

1. Diharapkan perusahaan untuk bisa menganalisa target pasar dan megatur strategi yang lebih baik agar mampu memperluas pasar dalam penjualan produk dan melihat harga dipasaran.
2. PT. Era Asta Marin Nusantara juga harus bisa menekankan kepada divisi *marketing* mengenai pendekatan yang lebih baik lagi kepada calon *Costumer*, hal ini agar perusahaan bisa memperhitungkan harga yang sesuai untuk penjualan produk dalam tender.

3. PT. Era Asta Marin Nusantara harus menjalankan punishment dan reward untuk divisi marketing agar mampu meningkatkan peforma pekerjaannya.

