

INTISARI

Industri garmen merupakan salah satu industri yang penting di Indonesia. Bersama-sama dengan industri tekstil dan produk tekstil lainnya (TPT), industri ini merupakan penyumbang devisa terbesar bagi negara setelah minyak dan gas bumi (Migas). Di pasar Internasional, produk garmen Indonesia telah memiliki posisi yang cukup bagus, dengan pangsa antara tiga persen sampai empat persen dari total nilai ekspor dunia. Dari kerja praktik yang dilakukan bertujuan untuk memberikan seperangkat kemampuan kepada mahasiswa berkenaan dengan aktivitas nyata pada dunia kerja atau dunia usaha dan akan memberikan gambaran sesungguhnya tentang dunia kerja yang di dalamnya terjadi akomodasi berbagai konsep dan teori dengan persoalan-persoalan praktis yang dihadapi serta upaya pemecahannya.

Perusahaan menghadapi permasalahan dengan menerapkan *flate-rate pricing* yaitu *Buyer* Delami akan melakukan *repeat order* jenis Tirajeans dengan harga yang sama seperti sebelumnya. Pada saat proses *costing* (dapat dilihat pada lampiran 4), ketika dianalisa ternyata *profit* yang diperoleh rata-rata dari keseluruhan hanya sebesar 6,04% sedangkan rata-rata *profit* yang diharapkan oleh komisaris perusahaan sebesar 9,05%. Kalau melakukan negosiasi dengan pihak *supplier*, rata-rata *profit* yang dihasilkan tidak dapat mencapai 9,05 %. Oleh karena itu, pihak *marketing* perusahaan berusaha untuk melakukan negosiasi dengan pihak Delami ternyata pihak Delami menolak dan menginginkan harga yang sama seperti pesanan sebelumnya sehingga perusahaan akhirnya menerima pesanan dengan rata-rata *profit* sebesar 6,04%.

Dampak yang terjadi pada profit PT Era Cipta Prima adalah *profit* yang diperoleh berdasarkan perhitungan *actual price* tidak sesuai dengan yang diharapkan perusahaan. Perusahaan menginginkan *profit* sebesar 9,05% sedangkan saat ini hanya memperoleh *profit* 6,04%. Perusahaan tidak dapat memenuhi salah satu tujuan penetapan harga yaitu mengejar *profit* dalam mencapai tingkat target spesifik.

Kata Kunci : Pricing, Standard Markup Pricing, laba.

ABSTRACT

Garment industry is one of the important industries in Indonesia. Together with the textile industry and other textile products (TPT), this industry is the largest contributor of foreign exchange for the country after oil and gas (oil and gas). In the international market, the product has had the position of Indonesia garments that are quite nice, with a share of between three percent to four percent of the total value of world exports. From work carried out practice aims to provide a set of skills to students with regard to real activity in the world of work or business world and will give you an idea about the real working world in which case various accommodation concept and theory with practical issues facing efforts possible solution.

The company faced problems with apply flate-rate pricing that will do a repeat Buyer Delami order type Tirajeans at the same price as before. At the time of process costing (can be seen in Appendix 4), when analysed it turns profit derived from the overall average of only about 6.04% while the average profit expected by the Commissioner of corporations 9.056%. When negotiating with the supplier, the average profit generated cannot reach 9.056%. Therefore, the marketing company seeks to conduct negotiations with the party turned out to reject Delami. Delami want the same price as the previous order so that the company finally received the order with an average profit of about 6.04%.

Impact occurred at PT Era Cipta Prima profit-age is the profit earned based on the actual price calculation does not match the expected company. The company wanted a profit amounting to 9.056% whilst currently only get profit about 6.04%. The company is not able to fulfil one of the goals that the pursuit of profit pricing in achieving the level of specific targets.

Keywords: Pricing, Standard Markup Pricing, Profit.