

ABSTRAK

CV Natura Utama merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri pengolahan susu dengan produk *yoghurt* yang memiliki karakteristik *perishable* atau mudah mengalami penurunan kualitas seiring berjalannya waktu. Permasalahan yang dihadapi perusahaan terjadi pada produk retur *yoghurt* varian perisa 200 ml yang dijual kembali oleh perusahaan dengan harga yang lebih rendah untuk menghindari produk terbuang akibat kedaluwarsa. Strategi tersebut mampu mempercepat penjualan produk, namun menyebabkan *margin* keuntungan perusahaan menurun karena harga jual berada di bawah target keuntungan yang telah ditetapkan. Berdasarkan data perusahaan selama periode Oktober 2024 hingga September 2025, total produk retur mencapai 3.031 unit dengan penurunan keuntungan sebesar Rp10,608,500. Apabila kondisi tersebut terus berlanjut, perusahaan berpotensi mengalami kerugian yang lebih besar akibat penurunan keuntungan. Oleh karena itu, diperlukan suatu kebijakan harga yang tepat agar perusahaan tetap mampu melayani konsumen sekaligus dapat memaksimalkan keuntungan yang diperoleh.

Penelitian ini menggunakan pendekatan penetapan harga pada produk *perishable* melalui empat rancangan skenario kebijakan. Skenario satu dilakukan dengan mempertahankan mekanisme retur perusahaan dan menerapkan model *single price markdown* untuk menentukan tingkat diskon harga yang optimal pada produk retur. Skenario dua menerapkan hasil optimasi *single price markdown* pada mekanisme penjualan melalui mitra tanpa proses retur. Skenario tiga menerapkan hasil optimasi *single price markdown* sebagai harga acuan perusahaan dengan memberikan fleksibilitas kepada mitra dalam menentukan harga jual sesuai kondisi pasar. Skenario empat menerapkan model *multiple price markdown* melalui penurunan harga secara bertahap. Analisis dilakukan dengan membandingkan total keuntungan pada kondisi eksisting serta keempat skenario untuk menentukan alternatif kebijakan yang paling efektif dalam meningkatkan keuntungan perusahaan dan menjaga keberlanjutan kerja sama dengan mitra.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan strategi *markdown pricing* mampu meningkatkan keuntungan perusahaan dibandingkan kondisi eksisting. Kondisi eksisting menghasilkan total keuntungan sebesar Rp125.725.500. Penerapan skenario satu, skenario dua, dan skenario tiga yang menggunakan model *single price markdown* menghasilkan total keuntungan sebesar Rp131.784.469 atau meningkat sebesar Rp6.058.969 dibandingkan kondisi eksisting, dengan persentase peningkatan sebesar 3,03%. Sementara itu, penerapan skenario empat dengan model *multiple price markdown* menghasilkan total keuntungan sebesar Rp129.243.001 atau meningkat sebesar Rp3.517.501 dibandingkan kondisi eksisting, dengan persentase peningkatan sebesar 1,76%. Berdasarkan hasil perbandingan, skenario tiga dipilih sebagai alternatif terbaik karena mampu memberikan peningkatan keuntungan bagi perusahaan sekaligus mempertahankan keberlanjutan kerja sama dengan mitra melalui fleksibilitas dalam penentuan harga jual sesuai dengan kondisi pasar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan kebijakan *markdown pricing* yang dikombinasikan dengan fleksibilitas penjualan melalui mitra merupakan strategi yang efektif untuk meningkatkan keuntungan perusahaan serta mendukung keberlangsungan kerja sama antara perusahaan dan mitra.

Kata kunci: Produk *Perishable*; Retur Produk; *Multiple price markdown*; *Single Price Markdown*; Keuntungan Perusahaan

Determining Pricing Policy For Perishable Products To Maximize Profits

ABSTRACT

CV Natura Utama is a company operating in the dairy processing industry, producing yogurt products that are characterized as perishable and susceptible to quality deterioration over time. The problem faced by the company involves returned 200 ml flavored yogurt products that are resold at lower prices to prevent waste due to expiration. Although this strategy accelerates product sales, it reduces the company's profit margin because the selling price falls below the targeted profit level. Based on company data from October 2024 to September 2025, the total number of returned products reached 3,031 units, resulting in a profit reduction of IDR 10,608,500. If this condition continues, the company may experience greater financial losses due to declining profitability. Therefore, an appropriate pricing policy is required to enable the company to continue serving customers while maximizing its profits.

This study employs a pricing approach for perishable products through four proposed pricing policy scenarios. Scenario 1 maintains the company's existing return mechanism and applies the single price markdown model to determine the optimal discount level for returned products. Scenario 2 implements the optimal single price markdown results within a partner-based sales mechanism without a return process. Scenario 3 applies the optimal single price markdown results as the company's reference price while providing partners with the flexibility to determine the final selling price according to market conditions. Scenario 4 adopts the multiple price markdown model by implementing gradual price reductions. The analysis compares the total profit generated under the existing condition and the four proposed scenarios to identify the most effective pricing policy for increasing company profits while maintaining sustainable partnerships with business partners.

The results indicate that the implementation of the markdown pricing strategy improves the company's profitability compared with the existing condition. Under the existing condition, the company generated a total profit of IDR 125,725,500. The implementation of Scenarios 1, 2, and 3, which employ the single price markdown model, generated a total profit of IDR 131,784,469, representing an increase of IDR 6,058,969 or 3.03% compared with the existing condition. Meanwhile, Scenario 4, which applies the multiple price markdown model, generated a total profit of IDR 129,243,001, representing an increase of IDR 3,517,501 or 1.76% compared with the existing condition. Based on the comparative analysis, Scenario 3 was selected as the best alternative because it not only increased the company's profit but also maintained the sustainability of partnerships by providing business partners with the flexibility to determine selling prices according to market conditions. These findings demonstrate that implementing a markdown pricing policy combined with flexible partner-based sales is an effective strategy for increasing company profitability while supporting the long-term sustainability of partnerships.

Keywords: *Perishable Products; Product Returns; Multiple price markdown; Single price markdown; Company's Profit*