

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari pembahasan yang telah dikemukakan di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa Kedai Digital Demangan sudah menerapkan 3 (tiga) strategi penetapan harga yang terdiri atas:

1. *Cost Plus Pricing*

Perusahaan Kedai Digital menetapkan harga dengan mengalikan dua dari harga bahan baku, untuk mengatasi kegagalan dalam proses produksi.

2. *Going Rate-Pricing*

Perusahaan Kedai Digital menetapkan harga dengan melihat harga dari pesaing.

3. *High Active Pricing*

Perusahaan Kedai Digital menetapkan harga relatif lebih tinggi, karena mengunggulkan kualitas dan kepuasan konsumen. Bahan baku perusahaan juga menggunakan kualitas yang terbaik, sehingga sebagai konsekuensinya harga jual yang ditentukan menjadi lebih tinggi dibandingkan dengan pesaing.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan Kedai Digital :

1. Strategi penetapan harga yang dimiliki perusahaan Kedai Digital sudah tepat, akan tetapi harga jual terlihat lebih mahal dibanding pesaingnya. Namun manfaat dan fasilitas yang didapatkan oleh konsumen itu lebih unggul dibanding perusahaan pesaing, maka dari itu sebaiknya perusahaan Kedai Digital lebih gencar lagi dalam mempromosikan produknya agar supaya calon konsumennya tahu fasilitas apa saja yang didapatkan serta mutu barangnya yang lebih unggul dibandingkan pesaing.
2. Mencari *supplier* bahan baku yang lebih murah dibanding sebelumnya sehingga jika harga disamakan dengan perusahaan pesaing tidak akan mempengaruhi laba.
3. Sebaiknya Kedai Digital bekerja sama dengan *influencer* agar supaya kepercayaan konsumen meningkat dari segi harga dan kualitas.