

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pembahasan yang telah peneliti lakukan berkaitan dengan strategi penetapan harga dalam meningkatkan volume penjualan di toko baju salsa serba 35.000 kediri, sebagaimana telah diuraikan dalam bab-bab sebelumnya, mengantarkan pada rumusan pokok-pokok pikiran yang terangkum dalam poin-poin kesimpulan berikut:

1. Strategi Penetapan Harga pada Toko Baju Salsa Serba 35.000

Metode yang digunakan Toko Baju Salsa Serba 35.000 adalah Strategi Fleksibilitas Harga, yaitu dalam strategi ini menetapkan harga tunggal, yaitu membebankan harga yang sama kepada setiap pelanggan yang membeli dengan kuantitas dan kualitas yang sama. Penetapan harga tunggal di Toko Baju Salsa Serba 35.000 ini untuk memudahkan konsumen dalam memperkirakan biaya yang akan dikeluarkan, dengan begitu lebih efisien. Produk-produk yang dijual memiliki harga yang berbeda-beda ada yang dibawah harga jual dan diatas harga jual kemudian pemilik toko memberikan harga yang sama pada produknya untuk dijual kembali di toko tersebut. Dalam menetapkan patokan harga tunggal sebesar Rp. 35.000 owner juga sudah mempertimbangkan laba yang diperoleh.

2. Volume Penjualan pada Toko Baju Salsa Serba 35.000 Kediri

Mencapai volume penjualan tertentu menjadi salah satu tujuan dalam bidang perdagangan. Yang diharapkan dalam suatu penjualan pastinya adalah meningkatnya jumlah penjualan. Dalam melakukan penjualan tersebut produk yang dijual mampu melebihi target penjualan yang telah ditentukan.

Toko Baju Salsa Serba 35.000 bisnis baju dengan harga sama atau harga tunggal mampu mendapatkan keuntungan tertentu, meskipun dijual dengan harga yang cukup murah juga. Toko ini mengalami peningkatan penjualan dan maka dari itu pendapatan yang dihasilkan juga mengalami peningkatan.

Dalam hal ini toko baju salsa serba 35.000 mengalami pertumbuhan perusahaan dengan menerapkan sistem satu harga. Hal tersebut dapat dilihat dari toko baju salsa serba 35.000 mampu membuka beberapa cabang di beberapa wilayah.

B. Saran

Berdasarkan proses dan hasil penelitian yang diperoleh, peneliti mengakui masih banyak kekurangan yang perlu diperbaiki untuk menunjang penelitian ini diwaktu yang akan mendatang. Beberapa hal yang disarankan sebagai berikut:

1. Untuk Toko Baju Salsa Serba 35.000 terus meningkatkan dan memperbaiki strategi penetapan harga yang sudah dilakukan

selama ini dan tetaplah bersaing secara sehat untuk dapat memenangkan persaingan pasar.

2. Perlu adanya inovasi yaitu memperkenalkan produk 35.000 secara online. Misalnya pada instagram atau pada blog pribadi dengan memberikan informasi detail produk kepada konsumen melalui media online.
3. Sebaiknya pihak toko memperbanyak pembelian barang dengan harga dibawah harga jual. Supaya lebih mendapatkan keuntungan yang meningkat.