

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Sistem penetapan diskon di Showroom Bombboogie Tunjungan Plasa Surabaya.

Strategi penetapan harga di Showroom Bombboogie Tunjungan Plasa ini menerapkan strategi penetapan yang ada dalam teori tersebut. Ada empat item penjabaran strategi penetapan harga di kerangka teori. Strategi penetapan harga yang ada di Showroom Bombboogie Tunjungan Plasa Surabaya. Yaitu: penetapan harga berbasis permintaan: *odd-even pricing* yakni strategi penetapan harga yang besarnya nominal mendekati jumlah genap seperti Rp. 9.975,00 penetapan harga berbasis persaingan: *Above, at, below market pricing* yakni memilih strategi yang berada di atas, sama, atau di bawah harga pasar dalam memilih konsumen.

2. Keefektifan dari diskon dari diskon di Showroom Bombboogie Tunjungan Plasa Surabaya.

Sistem penetapan yang di gunakan oleh Showroom Bombboogie Tunjungan Plasa Surabaya memberikan keefektifan bagi perkembangan perusahaan. Sebab dengan pemberian diskon setidaknya mampu mendongkrak daya jual dan daya saing dengan ritel yang sejenis. Hal ini mampu di capai oleh Showroom Bombboogie Tunjungan Plasa Surabaya dikarenakan oleh kenaikan volume

penjualan hingga mencapai 50% dibandingkan dengan hari-hari biasa tanpa diskon.

B. Saran dan Rekomendasi

Dari hasil penelitian skripsi ini, ada beberapa hal yang perlu menjadi perhatian dari para atasan Showroom Bombboogie Tunjungan Plasa Surabaya dalam kaitannya dengan sistem penetapan diskon, yaitu hendaknya untuk sistem penetapan diskon musiman ini dilakukan tidak hanya di lakukan pada ahir minggu seperti Jumat, Sabtu dan Minggu. Akan tetapi mungkin bisa memberi diskon pada hari-hari weekend yang lain dan hari dengan even-even yang ada.

C. Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan dalam proses penelitian ini adalah pada ahap penggalian data dan wawancara kepada pihak-pihak yang seharusnya diwawancarai. Seperti wawancara dengan manajer dari Showroom Bombboogie Tunjungan Plasa Surabaya. Di mana peneliti hanya memiliki waktu yang sangat pendek dikarenakan batas waktu yang dimiliki oleh manajer yang sangat terbatas. Sehingga dimungkinkan ada beberapa kelemahan dari hasil penelitian ini.

Kelemahan itu karena keterbatasan waktu yang disediakan oleh pihak-pihak terkait tersebut. Akan tetapi peneliti memiliki keyakinan dengan hasil penelitian ini mendekati kesempurnaan. Karena dalam

penggalan data juga di dapat dari banyak sumber. Seperti manajer, asisten manajer, supervisor, stoker, dan SPG dari Showroom Bombboogie Tunjungan Plasa Surabaya.