BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pada dasarnya jika kita akan membuka bisnis atau suatu usaha kita harus bisa menentukan *planning* dahulu, dan *planning* tersebut salah satunya adalah bauran pemasaran yaitu, *price, palace, product and promotion.* Dalah salah satunya yang saya bahas di skipsi saya ini adalah harga.

Dan strategi harga yang digunakan oleh bengkel rawo racing team sidoarjo yang diterapkan ada dua yaitu *skimming price* dan *standart mark up price*. Dan kedua strategi ini memiliki kelebihan dan kelemahan masing-masing. Strategi *skimming price* dengan kelebihan dapat meraup untung banyak dengan harga yang terbilang tinggi ketika konsumen tidak mengetahui harga dan ketika persaingan belum terlalu padat, tetapi *skimming price* juga punya kelemahan yaitu tidak sembarangan memberikan harga tinggi kepada konsumen karena hanya konsumen yang taraf menengah ke atas dan pastinya tidak meilhat harga tetapi melihat hasil akir kerja dari jasa tersebut dan kualitas dari jasa tersebut.

Berbeda dengan strategi penetapan harga berbasis biaya *standart mark-up price* yang diterapkan oleh bengkel rawo racing team yang tidak ada garansi dari jasa tersebut dan tidak berkesinambungan untuk selanjutnya, karena juga menyesuaikan *budget* dari *customer* itu sendiri, karena dengan harga yang relatif murah dan rata-rata konsumen juga mencari *budget* yang terjangkau dan tentunya dari kami sebagai bengkel rawo racing team juga tidak memberikan garansi atau pekerjaan berkelanjutan jika konsumen melihat dari segi biaya, dan menurut saya strategi penetapan harga *standart mark up* ini strategi yang diterapkan untuk

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

konsumen-konsumen yang sensitive sekali dengan harga, tapi sebagai bengkel rawo racing team kita juga memberikan kejelasan atas semua pekerjaan kepada konsumen beserta rincian harga jasa serta produk yang digunakan.

B. Saran dan Rekomendasi

Menurut dari saran teman-teman dan *customer* bengkel rawo racing team sidoarjo, rata-rata mereka meminta agara tempat lebih di luaskan agar motor mereka bisa masuk banyak dan alat-alat yang belum punya segera beli juga untuk kebutuhan bengkel.

Rekomendasi dari teman-teman dan *customer* , bengkel rawo racing team di sarankan mencari sponsor besar seperti PT. Pertamina atau perusahaan yang bergerak di bidang otomotif karena jasa yang bergerak di bidang otomotif tidak ada habisnya selain itu bengkel rawo racing team sidoarjo bisa lebih berkembang lagi.

C. Keterbatasan Penelitian

Saya sedikit agak susah mencari buku-buku yang berkaitan dengan strategi penetapan harga secara fokusnya. Oleh karena itu mungkin bisa dikatakan teori kurang lengkap, tetapi pada bab 4 di penyajian data sesuai dengan teori penetapan harga *skimming price* dan *standart mark-up price.*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id