

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan diatas maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penetapan harga yang selama ini diterapkan oleh Betha Enterprise dipengaruhi oleh harga pasar dan vendor yang dipilih kecuali pada layanan *event management*. Selain itu, tipe calon klien yang datang juga mempengaruhi misalnya calon klien yang datang dengan meminta penawaran dan yang datang dengan menentukan *budget* yang akan mereka keluarkan begitu pula dengan selera dan keinginan calon klien. Metode penetapan harga yang selama ini diterapkan oleh Betha Enterprise memiliki kemudahan dan kecepatan untuk menyediakan informasi harga yang dibutuhkan. Akan tetapi dalam pelaksanaannya, metode ini mempunyai banyak kekurangan yaitu sangat mudah terjadi kerugian karena beberapa komponen biaya yang penting dapat diketahui ketika pekerjaan selesai dilakukan. Hal ini mengakibatkan Betha Enterprise tidak dapat menentukan laba yang diharapkan, laba terkadang sangat tinggi tetapi pada beberapa proyek kerugian yang cukup besar tidak dapat dihindari.

5.2. Implikasi Teoritis

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui hasil penentuan harga jual produk dengan menggunakan metode *cost plus pricing* pada Betha Enterprise dan melihat perbandingannya dengan harga jual yang ditetapkan perusahaan agar dapat bersaing dengan produk sejenis. Penetapan harga jual yang ditetapkan oleh Betha Enterprise masih menggunakan metode harga jual manual, yaitu harga jual yang mengikuti harga pasaran yang telah ditetapkan oleh usaha jasa

wedding organizer lainnya. Sehingga menggunakan metode *cost plus pricing* sangat tepat diterapkan pada usaha jasa *wedding organizer*, dan juga hal ini sesuai dengan penelitian Moray (2014) menunjukkan hasil yang mendukung penelitian ini yaitu dengan menggunakan metode *cost plus pricing* harga jual produk menjadi lebih rendah.

5.3. Implikasi Terapan

Saran yang diberikan dari hasil penelitian ini adalah seharusnya Betha Enterprise *wedding organizer* hendaknya menerapkan metode *cost-plus pricing* atau *target pricing* untuk menetapkan harga jualnya. Betha Enterprise hendaknya memiliki dan menerapkan standar yang jelas untuk persentase laba yang diharapkan serta beberapa komponen biaya penyusun harga.