

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Toko Tas Henny mempunyai tujuan utama dalam menetapkan harga, yaitu untuk bertahan hidup ditengah persaingan sengit di Pasar Kota Kembang Bandung.
2. Metode penetapan harga yang dilakukan oleh Toko Tas Henny adalah penetapan harga *mark-up*.
3. Tanggapan konsumen tentang penetapan harga di Toko Tas Henny termasuk dalam kategori baik, hal ini dapat dilihat dari harga yang ditawarkan sesuai dengan kemampuan keuangan konsumen dan konsumen merasakan kualitas tas nya yang baik dari segi bahan sesuai dengan harga yang ditawarkan.
4. Keputusan pembelian konsumen di Toko Tas Henny termasuk dalam kategori baik, hal ini dapat dilihat dari respon konsumen yang merasa tas yang dijual Toko Henny selalu unik, variatif, lebih murah dari harga toko impor lainnya.
5. Terdapat pengaruh yang signifikan antara harga terhadap keputusan pembelian konsumen di Toko Tas Henny dengan tingkat pengaruh yang kuat.

Dari pembahasan Bab IV diatas, terdapat sejumlah permasalahan yang dihadapi oleh Toko Tas Henny yang berkaitan dengan variabel bebas (harga) adalah sebagaii berikut:

- a) Harga yang ditawarkan oleh Toko Tas Henny tidak mampu bersaing dengan harga tas lokal di Pasar Kota Kembang Bandung
- b) Tas yang dijual oleh Toko Tas Henny banyak ditiru oleh toko tas lokal, dan untuk beberapa tas yang dijual oleh Toko Tas Henny juga ditawarkan di toko impor lainnya

5.2 Saran

- a) Guna menanggulangi permasalahan " Harga yang ditawarkan oleh Toko Tas Henny tidak mampu bersaing dengan harga tas lokal di Pasar Kota Kembang Bandung " Sebaiknya Toko Tas henny menurunkan *mark-up* nya dengan penurunan *mark-up* maka Toko Tas Henny akan mampu bersaing dengan tas lokal bahkan berpeluang merebut pasar lokal di Pasar Kota Kembang.
- b.) Guna menanggulangi permasalahan " Tas yang dijual oleh Toko Tas Henny banyak ditiru oleh toko tas lokal, dan untuk beberapa tas yang dijual oleh Toko Tas Henny juga ditawarkan di toko impor lainnya" Sebaiknya Toko Tas henny menurunkan *mark-up* nya, dengan penurunan *mark-up* maka Toko Tas Henny akan mendapatkan harga jual yang tidak terlalu jauh dengan tas lokal, sehingga walaupun Tas Henny banyak ditiru oleh tas lokal, tetapi harga jual nya tidak terlalu jauh kemungkinan Tas Henny tidak akan kehilangan pelangannya, dan berpeluang untuk menjadi pemimpin pasar impor di Pasar Kota Kembang Bandung.