

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan diatas, membahas penentuan harga jasa menggunakan metode *cost plus pricing* dan *going rate pricing* pada harga jasa *make up* di erika wedding gallery maka disimpulkan yaitu :

1. Harga jasa yang dihasilkan menggunakan metode *cost plus pricing* untuk *make up* yang disediakan Erika *Wedding Gallery* mengalami kenaikan mulai dari Rp 490.000,00 sampai dengan Rp 810.000,00. Hal ini dikarenakan penambahan margin yang diinginkan sebesar 30%. Meskipun kenaikan ini tidak terlalu besar, hal ini perlu dipertimbangkan. Keuntungan dapat berkurang jika pelanggan meminta penambahan *include* tanpa menaikkan harga.
2. Erika wedding gallery memiliki presentase harga 2% yang artinya harga ini sesuai dengan harga yang ada dipasaran atau sebanding dengan harga *Make Up Artist* (MUA) lainnya, yang memungkinkan pihak erika wedding gallery untuk bersaing secara kompetitif dengan memberikan pelayanan dan hasil yang bagus.
3. Berdasarkan penelitian ini harga yang ditetapkan oleh Erika *Wedding Gallery* berbeda dengan harga yang ditetapkan menggunakan metode *cost plus pricing*, pada paket bronze harga awal dengan harga yang ditentukan menggunakan metode *cost plus pricing* berbeda Rp 490.000,00, harga awal paket silver dengan harga yang ditetapkan menggunakan metode *cost plus pricing* mengalami perbedaan Rp 725.000,00, harga jasa awal paket gold mengalami perbedaan dengan harga yang ditetapkan menggunakan metode *cost plus pricing* sebesar Rp 810.000,00, dan harga jasa awal paket platinum mengalami perbedaan harga dengan harga yang ditetapkan menggunakan metode *cost plus pricing* sebesar Rp 790.000,00. Harga yang ditetapkan oleh Erika *Wedding Gallery* sesuai dengan harga yang ada dipasaran, artinya harga jasa yang ditetapkan Erika *Wedding Gallery* sama dengan harga yang telah ditetapkan oleh *Make Up Artist* (MUA) lainnya. Dalam hal ini pemilik dari Erika *Wedding Gallery* memiliki pemahaman yang baik tentang standar harga yang ada dipasaran industri *make up*.

B. SARAN

Peneliti dapat memberikan rekomendasi berdasarkan hasil analisis yang telah didapatkan dan pembahasan temuan penelitian antara lain sebagai berikut:

1. Erika *Wedding Gallery* diharapkan dapat melakukan evaluasi berkala untuk melihat apakah harga yang diterapkan masih efektif dan memberikan keuntungan yang ingin dicapai, karena pasar jasa kecantikan *make up* yang berubah seiring waktu sehingga penting untuk mempertahankan daya saing dipasaran. Jika penambahan harga yang dihasilkan menggunakan metode *cost plus pricing* ini digunakan maka jumlah keuntungan yang dihasilkan akan tetap stabil atau sama seperti jumlah keuntungan yang ingin dicapai dengan menggunakan harga jasa awal meskipun *client* menambahkan *include* diluar paket *wedding* yang diambil.
2. Erika *Wedding Gallery* dapat meningkatkan nilai harga jasanya dengan berfokus pada kualitas pelayanan yang disediakan. Dengan kualitas yang baik, pihak Erika *Wedding Gallery* tidak akan merasa kesulitan dalam mengomunikasikan kenaikan harga dengan calon *client*. Menggunakan harga yang ditetapkan dengan metode *cost plus pricing* sebagai dasar harga yang seharusnya digunakan dan menggunakan metode *going rate pricing* sebagai acuan untuk harga pasar industri kecantikan yang ada sehingga akan lebih mudah untuk mendapatkan pelanggan dan akan tetap kompetitif untuk bersaing dengan para *Make Up Artist* (MUA) lainnya.
3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat melakukan penelitian tidak hanya menggunakan metode yang diterapkan dalam penelitian ini, tetapi bisa menggunakan metode yang lain seperti rekomendasi harga dari pelanggan, sehingga dapat membantu memperluas pasar dan mengubah harga sesuai dengan kualitas dan keunikan layanan yang ditawarkan.