

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

1. Dalam menentukan harga jual yang dilakukan oleh Perusahaan Ali Pakan Satwa, mereka menggunakan metode yang pemilik ukur sederhana. Cara tersebut yakni dengan cara menambahkan harga beli, harga produksi dan laba yang diinginkan atau laba taksiran. Metode tersebut tentusua dengan teori *cost plus pricing cost plus pricing* yang memiliki rumus  $\text{Harga jual} = \text{Taksiran biaya penuh} + \text{Laba yang diinginkan}$ . Sedangkan cara menghitung laba yang digunakan oleh Ali Pakan Satwa adalah dengan cara menaksir laba yang diinginkan yakni disesuaikan dengan jumlah barang di gudang, naik turunnya permintaan serta keadaan pasar.
2. Ali Pakan Satwa belum memiliki teori yang canggih untuk menentukan harga produk, namun Ali Pakan Satwa tetap dengan layak menentukan harga produk. Hal tersebut terbukti dengan beberapa narasumber yang ditemui oleh peneliti. Seperti sang pemilik yang

menyatakan perusahaan terus berkembang, karyawan yang haknya tetap terpenuhi, *reseller* yang tetap mampu bersaing harga di pasar dan pelanggan tidak merasa keberatan dengan harga yang ditentukan. Ali Pakan Satwa karena sesuai dengan produk yang ditawarkan.

3. Dalam penentuan harga, Ali sebagai pemilik mengakui tidak banyak kendala yang mereka hadapi saat menentukan harga di Pasar. Dan ketika mereka bingung saat menentukan harga Bekatul, Ali secepat mungkin mencari info dari para koleganya untuk mengetahui harga Bekatul di pasar, harga tersebut kemudian disesuaikan dengan persediaan dan permintaan perusahaan mereka. Jadi, kendala-kendala harga dapat segera teratasi dengan baik.

## **B. Saran**

1. Saran bagi Ali Pakan Satwa  
 Peneliti berharap dengan adanya penelitian ini, bisa dijadikan acuan untuk melakukan berbagai jenis pengembangan perusahaan baik dari segi manajemen maupun dari segi produksi.
2. Saran untuk IAIN Tulungagung

Di Tulungagung dan sekitarnya, banyak industri rumah tangga maupun perusahaan-perusahaan kecil yang masih minim pengetahuannya tentang sekaligus prinsip-prinsip bisnis. Peneliti berharap, IAIN Tulungagung sebagai sebuah Lembaga Perkuliahan Tinggi terbesar yang ada di Tulungagung mampu menjalankan tugas sebagai perguruan tinggi berprestasi dengan mengadakan sosialisasi kepada pengusaha dan pembisnis kecil yang ada dan membutuhkan pendampingan.

### 3. Saran untuk Peneliti Selanjutnya

Peneliti mengakui penelitian ini memiliki banyak kekurangan, baik dari segi data maupun dari segi Analisa. Peneliti berharap, peneliti selanjutnya mampu melengkapi dan mengembangkan penelitian ini.