

BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil pembahasan yang dilakukan oleh peneliti dapat ditarik kesimpulan sebagai Berikut:

1. Penetapan harga jual yang ditetapkan oleh Plano *Coffee Shop* dengan menggunakan metode *Cost-Plus Pricing* memiliki perbedaan. Perbedaan tersebut adalah pihak Plano *Coffee Shop* tidak memperhitungkan unsur biaya bahan baku sesuai pemakaian dan biaya penyusutan.
2. Keunggulan dalam penerapan metode *Cost-Plus Pricing* adalah dapat mengidentifikasi jumlah biaya per produk yang menjadi dasar pada penetapan harga jual dengan tepat. Dengan hasil perhitungan yang telah dilakukan peneliti bahwa pada perbandingan harga jual yang direkomendasikan dengan harga jual sebelumnya terdapat 28 menu yang dinaikkan (*overpriced*) dan 36 menu yang diturunkan (*underpriced*) dari yang ditetapkan Plano *Coffee Shop*.
3. Untuk perbandingan harga jual menurut *Cost-Plus Pricing* dengan kompetitor terdapat 27 menu *overpriced* dan 17 menu *underpriced*. Perbandingan harga jual *Cost-Plus Pricing* dengan kompetitor dilakukan agar dapat menetapkan harga jual yang tidak terlalu tinggi agar dapat bersaing dipasaran.
4. Terdapat perbedaan jenis menu yang dihasilkan antara perbandingan harga jual *Cost-Plus Pricing* dengan menurut Plano *Coffee Shop* dan perbandingan harga jual *Cost-Plus Pricing* dengan kompetitor.

6. 2. Saran

Adapun saran dalam penelitian ini adalah:

1. Plano *Coffee Shop* dapat mempertimbangkan untuk menggunakan metode *Cost-Plus Pricing* dalam menetapkan harga jual produk kedepannya. Hal tersebut bertujuan agar harga jual yang dihasilkan tidak terlalu tinggi sehingga masih dapat bersaing dipasaran, dan juga tidak terlalu rendah agar mencapai tujuan yaitu memperoleh laba yang maksimal.
2. Terdapat 27 menu yang harga jualnya disarankan untuk dinaikkan (*overpriced*) dan 17 menu disarankan untuk diturunkan (*underpriced*) dari yang telah ditetapkan oleh Plano *Coffee Shop* berdasarkan harga jual menurut *Cost-Plus Pricing* dan harga kompetitor. Berikut 27 menu yang harga jualnya disarankan untuk dinaikkan (*overpriced*) yaitu antara lain:
 - Makanan : Kentang goreng, tempe goreng, ubi goreng, sosis, dan nugget.
 - Minumanan panas : Espresso (single), longblack, caramel machiato, cappuchino, caffe latte, coffee mocha, tea, kopi caramel, kopi vanilla, dan air mineral.
 - Minumanan dingin : Longblack, cappuccino, caramel macchiato, tea, tea hazelnut, tea vanilla, pour over (V60) wine, tubruk, kopi pandan, , kopi caramel, kopi vanilla, dan air mineral..

Adapun 17 menu yang harga jualnya disarankan untuk di turunkan (*underpriced*) yaitu antara lain:

- Minumanan panas : Espresso (double), greentea, lemon tea, pour over (V60) wash, chocolate hazelnut, chocolate vanilla, dan chocolate pandan.

- Minumanan dingin : Es kopi aren, plano ice Japanese, es kopi soda, greentea, tea tarik, lemon tea, pour over (V60) full wash, kopi hazelnut, redvelvet dan taro milkshake.
3. Dalam membuat kebijakan untuk menentukan laba yang diinginkan agar melakukan pertimbangan yakni dengan melihat harga jual kompetitor agar harga jual yang dihasilkan dapat bersaing.