

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis jelaskan pada bab sebelumnya maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut

1. *Showroom* Zasa Alam Mobilindo melakukan kegiatan usahanya sehari-hari yaitu dengan menjual mobil bekas yang dibeli dari orang lain. Penentuan harga sangat penting untuk dilakukan karena sebagai salah satu aset yang mengalami penyusutan dalam waktu cepat, nilai mobil akan terus menurun seiring waktu serta keadaan.
2. Strategi yang digunakan untuk menetapkan harga terdiri dari beberapa cara salah satunya yaitu penentuan harga paritas kompetitif (*competitive parity pricing*). *Showroom* Zasa Alam Mobilindo menggunakan strategi penentuan harga paritas kompetitif yang dimana harga ditentukan berdasarkan harga yang ditentukan oleh harga rata-rata yang ditetapkan oleh pasar untuk mengurangi potensi kerugian yang lebih banyak.

#### **5.2 Saran**

Berikut saran yang penulis berikan kepada *Showroom* Zasa Mobilindo Palembang.

1. Sebaiknya *Showroom* Zasa Mobilindo tetap melakukan pengawasan yang tepat untuk perawatan dan pemeliharaan mobil sehingga saat menentukan harga pemilik harus lebih bijak dan cermat agar konsumen dapat tertarik untuk membeli mobil tersebut sesuai kondisi dan harga yang diajukan.
2. Sebaiknya penjualan menggunakan strategi penggunaan *marketplace* komunitas OLX agar penyebaran informasi penjualan lebih meluas
3. Sebaiknya jika mobil yang sudah lama tidak terjual atau tidak laku sebaiknya di tukar tambahkan dengan produk mobil lain yg banyak di minati para konsumen