

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Adapun tujuan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini berhasil mengevaluasi performa finansial Gab's Jeans melalui simulasi berbagai skenario penetapan harga berbasis saluran distribusi. Analisis menunjukkan bahwa strategi penetapan harga dan koordinasi antar saluran sangat memengaruhi total keuntungan yang diperoleh perusahaan. Dari empat skenario yang diuji, terlihat bahwa pendekatan kolaboratif antar saluran mampu menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan pendekatan independen atau kondisi eksisting.
2. Dalam penelitian ini, disusun dan dianalisis empat skenario penetapan harga yang masing-masing merepresentasikan tingkat koordinasi yang berbeda antara saluran distribusi *online*, *offline*, dan *reseller*. Skenario 0 menggambarkan kondisi eksisting di mana seluruh saluran bekerja secara independen tanpa koordinasi dan tanpa diferensiasi harga, menghasilkan total keuntungan sebesar Rp453.208.883. Skenario 1 melibatkan koordinasi antara saluran *online* dan *offline* yang dimiliki langsung oleh Gab's Jeans, dengan total keuntungan sebesar Rp426.671.042. Sementara itu, Skenario 2 memperkenalkan kolaborasi antara saluran *online* dan *offline-reseller* (misalnya melalui pihak eksternal seperti Matahari Department Store), menghasilkan keuntungan tertinggi yaitu sebesar Rp456.955.350. Adapun

Skenario 3, yang sepenuhnya tanpa koordinasi di antara ketiga saluran, mencatat total keuntungan terendah sebesar Rp309.217.125.

3. Berdasarkan perbandingan nilai keuntungan total (G_{tot}), Skenario 2 direkomendasikan sebagai skenario harga terbaik bagi Gab's Jeans. Skema ini menunjukkan performa paling stabil dan unggul bahkan dalam analisis sensitivitas terhadap parameter penting seperti preferensi pelanggan terhadap saluran (ρ dan η). Meskipun melibatkan *reseller* sebagai pihak eksternal, keuntungan tetap maksimal selama perusahaan dapat menjaga koordinasi strategi penetapan harga antar saluran. Rekomendasi ini diharapkan dapat menjadi acuan strategis Gab's Jeans dalam menghadapi dinamika pasar dan perilaku konsumen di masa depan.

5.2 Saran

Adapun saran pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian selanjutnya dapat mempertimbangkan parameter pelaku pesaing atau panjang masa garansi sebagai preferensi tambahan karena dapat memengaruhi keputusan pembelian konsumen dan juga bentuk instentif sebagai parameter tambahan dalam pengembangan model.
2. Perusahaan dapat menguji model penetapan harga ini pada produk lain dengan karakteristik yang berbeda.
3. Perusahaan dapat melakukan evaluasi secara berkala terhadap strategi harga yang dipilih untuk memastikan efektivitasnya dalam menghasilkan kinerja keuangan yang optimal.