

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pada uraian pembahasan sebelumnya, maka penulis dapat mengambil kesimpulan pada penulisan karya ilmiah ini antara lain, yaitu :

##### **a. Strategi penetapan harga yang di terapkan oleh dufan**

###### 1) Strategi penetapan harga pada produk baru

Dunia Fantasi yang di miliki PT Taman Impian Jaya Ancol tidak menggunakan teori “*skimming pricing*” tetapi memakai teori “*Penetration Pricing*” karna pada awal wahana Dufan dibuka, Dufan menetapkan harga yang sedikit rendah untuk jumlah wahana permainan yang cukup banyak, yaitu Rp 180.0000/weekdays dan Rp 250.000/weekends. Yang bertujuan untuk meraih pengunjung yang banyak. Sampai sekarangpun perusahaan memberikan harga tiket masuk yang lebih murah dengan membuat promo tiap tahunnya. Dan selalu membuat wahana-wahana baru agar pengunjung tidak bosan untuk datang berlibur di Dufan.

Bentuk harga yang ada di *penetration pricing* menurut penulis Dunia Fantasi yang di miliki PT Taman Impian Jaya Ancol juga memakai “*promotion price*” yaitu dengan memberikan harga yang lebih murah dengan memberikan promo-promo harga tetapi pengunjung juga

mendapatkan kualitas terbaik sehingga pengunjung tidak akan kecewa telah berkunjung ke Dufan.

2) Strategi penetapan harga produk yang telah beredar

Dunia Fantasi yang di miliki oleh PT Taman Impian Jaya Ancol juga melakukan *alternativ* strategi, yaitu :

- a. Menurunkan tiket masuk Dufan sejak 6 Januari 2014- 28 Februari 2014, Dengan prosedur yang telah di tentukan oleh pihak Dufan,yaitu menjual tiket masuk dengan harga Rp. 90.000 – Rp. 100.000/individu yang harga tiket masuk normal nya adalah Rp. 250.000/individu. Dengan adanya strategi seperti ini pihak Dufan berharap meningkatnya jumlah penjualan .
- b. Mempertahankan harga, bisa di lihat dari harga tiket masuk Dufan yang stabil bebrapa tahun belakangan ini dengan tujuan pengunjung akan berkunjung kembali ke Dufan.
- c. Dunia Fantasi menggunakan strategi *price building*, yaitu dengan menawarkan harga tiket sebesar Rp. 220.000/ weekdays dan Rp. 250.000/weekends free masuk Dufan 1 tahun, free 1 tiket masuk wahana atlantis, 1 tiket masuk ocean dream samudra serta voucher makan gratis di colombus.

**B. Persepsi konsumen mengenai harga yang di tetapkan oleh dufan**

Sampai saat ini pengunjung Dufan masih menganggap harga tiket masuk dufan cukup mahal dan pengunjung masih meragukan kualitas harga dengan pelayanan yang di berikan Dufan, serta sebagian besar pengunjung

merasa selama berkunjung ke Dufan mereka mengeluarkan uang lebih banyak dari yang di rencanakan semula bahkan pengunjung tidak bersedia mengeluarkan biaya tambahan untuk mendapatkan fasilitas yang lebih, hal tersebut bisa disimpulkan bahwa sebagian besar pengunjung Dufan tidak loyal.

### **C. Saran**

Berdasarkan hasil analisis data penelitian, maka penulis memberikan saran sebagai berikut :

1. Untuk mengatasi antrian panjang pada saat pembelian tiket dan saat ingin menaiki wahana yang ada di Dufan, perusahaan sebaiknya melakukan system pembelian tiket secara online atau pembelian tiket melalui indomart dan alfamart atau perusahaan jasa sejenis nya yang dapat bekerjasama dengan Dufan, dan agar tidak terjadi antrian yang sangat panjang dan pengunjung tidak lelah karna menunggu terlalu lama, dan untuk antrian menaiki wahana sebaiknya perusahaan menurunkan harga fast track agar pengunjung dapat menjangkaunya demi menikmati seluruh wahana yang ada di Dufan tersebut.
2. Dalam hal tekhnologi, seharusnya Dufan harus lebih mensosialisasikan kecanggihan yang dimiliki Dufan kepada pengunjung agar pengunjung yakin bahwa tekhnologi yang dimiliki Dufan sudah layak dan terjamin keselamatannya.
3. Dalam hal harga, Dufan sudah menggunakan strategi yang sangat bagus dalam hal promo atau diskon tetapi diluar harga promo atau diskon, harga

yang di tetapkan oleh Dufan cukup mahal bagi sebagian besar pengunjung, yaitu Rp 150.000/weekday dan Rp.180.000/weekend. Jika harga umumnya diturunkan menjadi Rp. 130.000/weekday dan Rp.150.000/weekend dengan cacatan promo atau diskon yang Dufan berikan selama 1 Tahun sebanyak tiga kali tetapi dengan penurunan harga Dufan hanya memberikanya satu kali saja. mungkin pengunjung akan lebih banyak lagi yang berdatangan setiap hari nya, tidak hanya pada saat promo atau diskon saja.