

ABSTRAK

STRATEGI PENENTUAN HARGA DALAM UPAYA MEMPERTAHANKAN KEBERLANGSUNGAN BISNIS PADA MASA PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS PADA TOKO GROSIR SUBUR BANDAR LAMPUNG)

Oleh

I Made Dwiki Atmaja

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan strategi apa yang digunakan, bagaimana mekanisme penerapan, serta mengetahui peran dari strategi penetapan harga yang digunakan dalam pelaksanaan bisnis di Toko Subur Grosir Kelurahan Jagabaya II Kecamatan Way Halim Kota Bandar Lampung. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Analisis data dilakukan dengan tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi di Toko Subur Grosir dan dokumentasi, wawancara *owner* toko, dan mitra kerja yaitu penyuplai produk dan konsumen dalam kategori ritel. Hasil penelitian menunjukkan strategi penentuan harga pada setiap produk di Toko Subur Grosir berbeda-beda berdasarkan pola penjualan yang berlaku. Maka dalam penentuan harga produk di Toko Subur Grosir teori strategi *bundle pricing & competitor based pricing* sesuai dan dapat diterapkan pada bisnis grosir. Karena bisnis grosir berfokus pada volume penjualan besar dan beragam kategori merek serta menekan margin keuntungan yang tidak terlalu besar pada setiap produk dalam proses bersaing dan mempertahankan keberlangsungan bisnis.

Kata Kunci : Toko Subur, Harga, Strategi Penentuan Harga

ABSTRACT

PRICING STRATEGY IN MAINTENANCE OF BUSINESS SUSTAINABILITY DURING THE COVID-19 PANDEMIC (CASE STUDY AT WHOLESALE SUBUR BANDAR LAMPUNG)

By

I MADE DWIKI ATMAJA

This study aims to explain what strategy is used, how the implementation mechanism is, and to find out the role of the pricing strategy used in business implementation at the Subur Grocery Store, Jagabaya II Village, Way Halim District, Bandar Lampung City. The type of research used is descriptive case study with a qualitative approach. Data analysis was carried out with the stages of data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The types of data used are qualitative data and quantitative data. Data collection techniques were carried out by observing at the Subur Wholesale Store and documentation, interviewing shop owners, and working partners, namely product suppliers and consumers in the retail category. The results showed that the pricing strategy for each product at Toko Subur Wholesale was different based on the prevailing sales pattern. So in determining product prices at Toko Subur Wholesale, the theory of bundle pricing & competitor based pricing strategies is appropriate and can be applied to the wholesale business. This is because the wholesale business focuses on large sales volumes and various brand categories and suppresses the profit margins that are not too large for each product in the process of competing and maintaining business continuity.

Keywords: Subur Shop, Price, Pricing Strategy