

## V. SIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil perhitungan dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Antara produsen maupun pedagang perantara dalam ketiga saluran pemasaran memiliki hubungan yang sangat erat, artinya harga pulsa elektrik Indosat-M3 dari tingkat *authorized dealer* hingga tingkat konsumen akhir di Bandar Lampung pada ketiga saluran pemasaran terintegrasi.
2. Selisih persentase tiap tingkatan pedagang perantara maupun tiap saluran pemasaran tidak berbeda jauh. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan penjualan setiap saluran pemasaran berlangsung secara efisien.
3. Jika harga jual pada tingkat *authorized dealer* naik, maka harga jual pada tingkat *server dealer*, *master dealer*, maupun pada *retailer/counter* akan ikut naik, begitu juga sebaliknya. Hal ini menandakan bahwa pasar tersebut efisien (terintegrasi dengan baik).

## 5.2 Saran

1. Karena sifat barang yang elastis ( $E_d > 1$ ), *server dealer* selaku distributor perlu berhati-hati dalam melakukan kebijakan harga. jika tidak, tingkatan pedagang perantara yang berada dibawahnya dikhawatirkan mencari barang pengganti lain (mencari barang sejenis dari distributor lainnya). Ini dikarenakan barang yang bersifat elastis merupakan barang substitusi dan berada pada pasar persaingan.
2. Untuk meningkatkan keuntungan, *server dealer* dapat melakukan kebijakan non harga seperti cara pembayaran, kualitas pelayanan, pemasaran, maupun promosi. Dengan dilakukannya kebijakan non harga tersebut diharapkan hubungan kerjasama antara *server dealer* dan tingkatan-tingkatan pedagang yang berada dibawahnya semakin baik.