BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan pada bab sebelumnya, maka dapat penulis ambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme penentuan harga jual Gelamai dan Beras Rendang Tek Tam di Payakumbuh di tentukan oleh pedagang itu sendiri yaitu Tek Tam sebagai pemilik usaha dengan pertimbangan biaya bahan baku, biaya upah dan tingkat keuntungan yang ditetapkan lebih kurang 40%-50% dan penentuan harga jual dapat bervariasi apabila pembelian dengan jumlah yang besar dan banyak.
2. Faktor-faktor yang menyebabkan lebih digemarinya Gelamai dan Beras Rendang Tek Tam adalah harga yang ditawarkan, kualitas gelamai dan beras rendang, dan pelayanan penjual gelamai dan beras rendang, serta adanya potongan harga yang diberikan jika pembelian dalam porsi banyak.
3. Mekanisme penentuan harga jual gelamai dan beras rendang di tinjau dari perspektif ekonomi islam tidak bertentangan dengan prinsip ekonomi islam. Produk yang dihasilkan pun halal dan tidak mengandung bahaya, tidak mendatangkan mudharat bagi konsumen serta harga yang di tentukan masih terjangkau oleh masyarakat.

B. Saran

Setelah penulis melakukan penelitian terkait dengan mekanisme penentuan harga jual gelamai dan beras rendang tek tam penulis menyarankan :

1. Dalam penentuan harga jual disarankan agar Tek Tam mempertimbangkan harga pesaing (*Competitor*) yang lain walaupun Gelamai dan Beras Rendang tetap laku dijual. Karena bagaimanapun harga yang murah tetap jadi pertimbangan konsumen untuk membeli.
1. Dari penetapan keuntungan diharapkan jangan mengambil keuntungan yang terlalu tinggi karena penetapan keuntungan sebesar 40%-50% bagi penulis kurang wajar.
2. Untuk dapat melakukan ekspansi usaha agar pelanggan yang jauh dari tempat penjualan dapat membeli Gelamai dan Beras Rendang Tek Tam dengan mudah dan cepat,Selanjutnya Tek Tam juga perlu melakukan promosi penjualan agar penjualan lebih meningkat sehingga keuntungan dapat maksimal. Hal ini karena tidak adanya promosi yang pernah dilakukan.