

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan, tentang cara *bargaining* antara pelanggan dengan artisan, maka beberapa hal yang dapat disimpulkan pada penelitian ini adalah :

1. Hasil penelitian yang dilakukan tentang *bargaining* yang terjalin antara pelanggan dengan artisan dalam menentukan desain bentuk dan warna yang akan dipesan mempunyai tahapan-tahapan, yakni dimulai dari penentuan tema/jenis kegiatan seperti misalnya olahraga, seni, cerdas tangkas, dimana model serta tinggi trofi disesuaikan dengan desain bentuk dan warna yang meliputi *figure of topper* (bagian atas), *risers* (bagian tengah) dan basis (alas atau pondasi) dari trofi. *Bargaining* dilakukan dengan menunjukkan katalog berupa gambar-gambar trofi dari berbagai tema/kegiatan. Selanjutnya harga juga termasuk dalam proses *bargaining* yang disesuaikan dengan desain bentuk dan warna yang dipesan oleh pelanggan, pada tahap akhir waktu penyelesaian yang disesuaikan dengan jumlah trofi yang dipesan.

Tahapan *bargaining* ini akan berhasil apabila dilaksanakan dengan benar dan konsekuen dengan janji/persetujuannya.

2. Dari 10 pelanggan yang memesan trofi di UD. Cahaya Ilmu Medan, dari segi bentuk 6 pelanggan menyatakan sesuai dengan proses *bargaining* yang terjalin, sementara 4 pelanggan menyatakan bentuk tidak sesuai, sedangkan hasil dari segi warna, 9 pelanggan menyatakan sesuai dengan

bargaining, sementara hanya 1 pelanggan menyatakan tidak sesuai dengan *bargaining*. Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa *bargaining* yang terjalin antara pelanggan dengan artisan sesuai dengan yang kesepakatan/perjanjian.

Untuk pelanggan yang memberikan respon yang tidak sesuai dengan hasil *bargaining*, artisan harus mendata kembali hasil kesepakatan *bargaining* dengan menunjukkan bukti-bukti perjanjian sebelumnya untuk mencari solusinya agar pelanggan tidak kecewa.

B. SARAN

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut :

1. Bagi artisan(produsen) perlu membuat satu perjanjian tertulis tentang bentuk dan warna atau hal-hal yang berkaitan dengan trofi serta dilengkapi dengan desain dalam bentuk gambar (*prototype*) yang disepakati untuk menghindari terjadinya respon yang kurang baik dari pelanggan.
2. Artisan (produsen) harus mempunyai refrensi tentang trofi dari luar maupun dalam negeri melalui internet, jurnal dan literatur lainnya.
3. Produsen atau pabrik yang memproduksi trofi sebaiknya menggunakan tenaga-tenaga (artisan) sesuai dengan disiplin ilmunya dengan cara membuka lowongan di sosial media atau pun di media-media massa lainnya.

4. Produsen sebaiknya mempunyai pabrik sendiri dalam pembuatan trofi bukan hanya *assembling* atau perakitan.
5. Melalui penelitian ini diharapkan mahasiswa khususnya mahasiswa jurusan seni rupa Universitas Negeri Medan dapat melanjutkan penelitian tentang *bargaining* trofi dengan produsen lainnya yang lebih spesifik seperti produsen yang telah memproduksi trofi sendiri.
6. Dalam dunia seni khususnya seni rupa *bargaining* dengan pelanggan adalah hal yang sering dilakukan oleh sebab itu diharapkan dengan penelitian ini lebih membuka proses *bargaining* dalam pembuatan sebuah karya.

THE
Character Building
UNIVERSITY