

## **BAB V**

### **KESIMPULAN**

Dari hasil pembahasan dan diskusi di bab sebelumnya dapat ditarik kesimpulan, sebagai berikut:

1. Penerapan DCSC pada barang dan jasa berbeda. Dapat terlihat pada hasil pembahasan dan diskusi, model profitabilitas yang diharapkan pada barang dan jasa berbeda, dikarenakan faktor yang mempengaruhi penerapan DCSC pada barang dan jasa berbeda.
2. Tingkat layanan merupakan faktor utama yang menjadi keputusan konsumen untuk melakukan pembelian pada *offline* atau *online channel* dan menjadi faktor yang dapat meningkatkan profitabilitas pada *fresh food* dan *fresh agricultural* baik pada *online channel* dan *offline channel*. Disisi lain, tingkat *overbooking* menjadi faktor paling utama bagi jasa hotel untuk dapat memaksimalkan profitabilitas mereka. Melihat adanya ketidakpastian pembelian kamar hotel pada *OTA channel*, sehingga hotel memutuskan untuk memberlakukan *overbooking* untuk dapat mengantisipasi ketidakpastian pembelian kamar hotel dan dapat tetap memaksimalkan pemenuhan kapasitas kamar.
3. Perusahaan yang bergerak dalam industri barang atau jasa yang menerapkan DCSC harus dapat mempertimbangkan faktor yang menjadi salah satu ukuran konsumen dalam memberikan keputusan untuk membeli barang atau jasa pada *offline channel* dan *online channel*, sehingga pertimbangan yang digunakan dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan, baik pada *online channel* maupun *offline channel*. Disisi lain, perusahaan harus mempertimbangkan ketidakpastian yang mungkin terjadi dalam menerapkan DCSC.

Manfaat dari studi literatur ini secara teoretis adalah menambah wawasan terkait dengan konsep penerapan DCSC pada barang dan jasa. Selain manfaat secara teoretis, adapun manfaat secara praktis, yaitu bagi penulis dan pembaca.

Bagi penulis dilakukannya studi literatur ini diharapkan dapat mampu memberikan pengetahuan dan wawasan yang luas mengenai penerapan DCSC pada barang dan jasa pada saat proses penulisan untuk melakukan studi literatur ini. Bagi pembaca, studi literatur ini diharapkan dapat menambah wawasan tentang perbedaan penerapan DCSC pada barang dan jasa.

Berdasarkan pada hasil dan kesimpulan dari studi literatur ini maka rekomendasi untuk studi literatur selanjutnya adalah peneliti dapat mengkaji lebih banyak lagi referensi yang terkait dengan DCSC pada barang ataupun jasa. Dalam hal ini, direkomendasikan studi literatur selanjutnya dapat membandingkan penerapan DCSC pada barang lain, bukan hanya pada barang berupa produk *fresh food* dan *fresh agricultural*, mungkin dengan membandingkan penerapan DCSC pada barang berupa produk *fashion*, dan pada jasa, selain hotel seperti penerapan DCSC pada *airlines*.

## DAFTAR PUSTAKA

### Referensi Utama:

Liu, Z., Yu, Z., Zhang, S., & Peng, J. (2018). Three Stage Game Research of Dual-Channel Supply Chain of Fresh Agricultural Products Under Consumer Preference. *Int. J. Computing Science and Mathematics*, Vol. 9, No. 1.

Qixuan, N., Fengqin, X., & Hongfei, Y. (2019). The Coordination Decision of Dual-Channel Fresh Food Supply Chain. *International Journal of Intelligent Information Systems*, Vol. 8, No. 1.

Ye, F., Lu, M., & Li, Y. (2017). Optimal Overbooking Decision for a “Hotel + OTA” Dual-Channel Supply Chain. *International Transaction In Operational Research*.

### Referensi Pendukung:

Apriyani, D., Nurmalina, R., & Burhanuddin. (2018). Evaluasi Kinerja Rantai Pasok Sayuran Organik dengan Pendekatan Supply Chain Operation Reference (SCOR). *Artikel Ilmiah Manajemen*, Vol. 8, No. 2.

Damanik, V., Hermanto, E., & Roesmanto, T. (2015). City Hotel di Medan. *IMAJI*, Vol. 4, No. 1.

Đogatović, V. R. (2018). *Improving Quality of Business in Next Generation Telecom Networks*. Serbia: Encyclopedia of Information Science and Technology.

Hanafi. (2017). Konsep Penelitian R&D dalam Bidang Pendidikan. *Jurnal Kajian Keislaman*, Vol. 4, No. 2.

Hermawan, H., Brahmanto, E., & Hamzah, F. (2018). *Pengantar Manajemen Hospitality*. Pekalongan: PT. Nasya Expanding Manajemen.

- Irfan. (2017). Pengaruh Harga dan Iklan terhadap Proses Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Spacy Helm In pada Dealer PD. Wijaya Motor Bandung. Undergraduate Thesis, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unpas.
- Karim, M. T., & Qi, X. (2018). Review Dual-Channel Supply Chain Pricing and Coordination. *International Journal of Business and Applied Social Science (IJBASS)*, Vol. 4.
- Kienzler, M., & Kowalkowski, C. (2017). Pricing Strategy: A Review of 22 Years of Marketing Research. *Journal of Business Research*, Vol. 78.
- Kuncoro, A., & Sutomo, Y. (2018). Pricing Strategies and Implementation Promotion Strategies to Improve Customer Loyalty. *Artikel Dinamika Manajemen*.
- Muliasari, Intan. (2016). Pengaruh Harga dan Proses Jasa terhadap Kepuasan Konsumen pada Kafe Instamie (Survei pada Konsumen Kafe Instamie Jl. Tamansari No. 15 Bandung). Undergraduate Thesis, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unpas.
- Mutiara, F. A. (2018). Peran Housekeeping Dalam Usaha Meningkatkan Kepuasan Tamu Di Hotel. *Artikel Ilmiah Kepariwisataaan*.
- Putriani, Cut. (2010). Tinjauan atas Prosedur Pendapatan Jasa Pada Hotel Savoy Homan Bidakara Bandung. Undergraduate Thesis, Fakultas Ekonomi UNIKOM.
- Rakhmawati, A. (2013). Mikroorganisme Kontaminan pada Buah. *Biology FMIPA UNY. Yogyakarta*.
- Silalahi, N. A., Darmawan, D. P., & Parining, N. (2012). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Frekuensi Pelanggan Berbelanja Produk Fresh Food di Tiara Dewata Denpasar. *E-Artikel Agribisnis dan Agrowisata*, Vol. 1, No.2.

- Sumolang, D. N., Mananeke, L., & Wenas, R. S. (2017). Analisis Penanganan Produk Fresh Food pada PT. Midi Utama Indonesia.Tbk Cabang Manado. *Artikel EMBA*, Vol. 5, No.2.
- Sun, X., & Guo, C. (2017). Fresh Produce Dual-Channel Supply Chain Logistics Network Planning Optimization. *Springer Science+Business Media Singapore*.
- Suwithi, N. W. (2013). *Industri Perhotelan*. Jakarta: Direktorat Pembinaan SMK.
- Toni, D. D., Milan, G. S., Saciloto, E. B., & Larentis, F. (2017). Pricing Strategies and Levels and Their Impact on Corporate Profitability. *Revista de Administração*.
- Widodo, E. (2014). Penetapan Harga Berbasis Penerimaan Konsumen di Dual-Channel Supply Chain. *Artikel Teknik Industri*.
- Wilczyński, A., Jakóbiak, A., & Kołodziej, J. (2016). Stackelberg Security Games: Models, Applications and Computational Aspects. *Journal of Telecommunications and Information Technology*.
- Wu, S.-I. (2003). The Relationship Between Consumer Characteristics and Attitude Toward Online Shopping. *Marketing Intelligence & Planning*, Vol. 21.
- Yang, L., Ji, J., & Chen, K. (2016). Game Models on Optimal Strategies in a Tourism Dual-Channel Supply Chain. *Discrete Dynamics in Nature and Society*.
- Ying-ying, L. (2018). Overview of Research on Dual-Channel Supply Chain Management. *Advances in Economics, Business and Management Research*, Vol. 51.
- Zhang, C., Guo, C., & Yi, S. (2014). Airline Overbooking Problem with Uncertain No-Shows. *Journal of Applied Mathematics*.

Zhang, K., & Gao, J. (2018). Coordination Strategy of Dual-Channel Supply Chain for Fresh Product Under the Fresh Keeping Efforts. *International Journal of Emerging Trends in Social Sciences*, Vol. 4, No. 2.

Zhechev, V., & Todorov, A. (2010). The Impact of Overbooking on Hotels' Operation Management. *SSRN Electronic Journal*.