

## RINGKASAN

Industri kecil Songkok di Gresik, merupakan industri kecil yang dominan dalam menunjang pendapatan masyarakat Gresik, lebih dari 300 usaha kecil Songkok ada di Gresik. Sebagaimana industri kecil lainnya, maka industri kecil Songkok di Gresik juga menghadapi banyak kendala, antara lain kesulitan dalam hal menetapkan harga jual.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, berdasar dari kajian atas teori-teori terbentuk enam proposisi yang akan membangun strategi Industri kecil Songkok di Gresik dalam menetapkan harga jual produknya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa industri kecil Songkok, yang produknya merupakan produk musiman, tidak mengalami kesulitan berarti dalam menetapkan harga jual produknya pada bulan-bulan menjelang Lebaran, dimana pada saat itu permintaan akan produk songkok sangat besar. Kesulitan baru muncul pada bulan-bulan berikutnya, pada saat itu permintaan pasar menurun, karena kondisi ini berlangsung lebih dari enam bulan, maka sebagian besar industri kecil Songkok di Gresik berada pada posisi price taker.

Tinjauan atas strategi penetapan harga jual pada industri kecil songkok di Gresik menunjukkan bahwa differnsiasi produk dan modifikasi produk merupakan pendekatan yang tepat untuk meningkatkan posisi tawar menawar perusahaan.

Kata kunci : Differensiasi produk, modifikasi produk, produk musiman, price taker, full costing.