BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis kasus maka dapat disimpulkan :

1. Sebagian dibenak konsumen menggambarkan bahwa kualitas yang dimiliki mustika ratu rendah, karena dari penetapan harga yang rendah
2. Dari hasil penyebaran kuesioner di daerah jati Asih dapat disimpulkan bahwa PT Mustika Ratu kurangnya frekuensi dalam pemberian pemotongan harga sehingga kurangnya minat beli konsumen.

B. Saran

Berdasarkan hasil analisa dan deskripsi, Setelah penulis membuat beberapa kesimpulan, penulis juga akan mencoba memberikan saran yang dapat bermanfaat bagi PT Mustika Ratu dan juga semua pihak yang berkepentingan :

1. Dalam Menetapakan harga pada suatu produk seharusnya perusahaan dapat memperhatikan kualitas dari produk tersebut, karena konsumen akan merasa puas ketika pengorbanan yang di keluarkan (harga) sesuai yang di dapat (kualitas barang / jasa). Selaku perusahaan kosmetik tradisoinal Indonesia PT Mustika Ratu

Tbk seharusnya dapat memberikan tingkat kepercayaan konsumen akan kualitas yang diberikan baik dengan melakukan penetapan harga yang mempunyai produk yang berkualitas. Agar tidak adanya anggapan di benak konsumen harga produk pada mustika ratu yang murah menggambarkan kualitas produk yang rendah.

2. PT mustika ratu dalam meningkatkan minat beli konsumen, seharusya PT mustika ratu menambahkan frekusensi dalam memberikan potongan harga, karena potongan harga merupakan salah satu faktor yang dapat mendorong konsumen untuk melakukan pembelian.