

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. PD Teman Baru sangat memperhatikan kualitas barang dengan harga yang sama dengan pesaing agar konsumen tidak kecewa menggunakan barang tersebut.
2. Dalam penetapan harga PD Teman Baru memperhatikan harga pesaing.
3. Metode yang digunakan PD Teman Baru untuk menetapkan harga adalah *Cost Plus Pricing Method*.
4. Dalam memilih harga akhir PD Teman Baru memilih strategi adaptasi harga dengan memberikan diskon dan potongan harga.
5. Metode saluran distribusi yang digunakan PD Teman Baru adalah distribusi intensif, dimana dalam memasarkan produknya PD Teman Baru menggunakan 10 toko untuk mendekati dan mencapai konsumen.
6. Pengaruh penetapan harga dengan pendistribusian terhadap volume penjualan memiliki hubungan yang sangat kecil.

B. Saran-saran

1. Perusahaan sebaiknya benar-benar dapat memilih kualitas *spare parts* yang baik dengan harga yang bersaing serta memberikan pelayanan yang baik untuk meningkatkan kepuasan konsumen.
2. Perusahaan sebaiknya mencari lebih banyak lagi perantara untuk memasarkan produknya agar benar-benar dikenal oleh masyarakat luas sampai ke pelosok, setelah itu barulah perusahaan membuka cabang untuk memudahkan para perantara memperoleh produk.