

BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1. CV. Citra Indah Sentosa bergerak dalam bidang penyediaan dan penjualan produk keramik merk Masterina.
2. Pangsa pasar dari CV. Citra Indah Sentosa adalah para konsumen yang membutuhkan produk keramik (Merk Masterina) baik dari sektor swasta maupun pemerintah, tetapi konsumen yang terutama adalah dari sektor property/perumahan.
3. CV. Citra Indah Sentosa dalam penyaluran/penjualan produk dengan memakai dua cara yaitu dengan sistim cash dan kredit kepada konsumennya.
4. CV. Citra Indah Sentosa dalam menyalurkan produknya memakai saluran distribusi secara intensif banyak memakai outlet penjualan.
5. CV. Citra Indah Sentosa dalam mengeluarkan produk keramik merk Masterina dibagi dalam 3 tingkatan menurut kualitas dan jenisnya.

5.2. Saran = Saran

1. CV. Citra Indah Sentosa dalam penetapan harga harus memakai sistim penetapan harga yang berorientasi pada status quo, dimana penetapan harga yang berorientasi pada status quo mempunyai tujuan antara lain menstabilkan harga dan menangkai persaingan.
2. Dalam memasarkan produk CV. Citra Indah Sentosa Palembang harus memperhatikan saluran distribusinya, dengan kata lain menambah outlet pemasaran agar dapat menjangkau daerah pemasaran yang telah ditetapkan.
3. Dalam memperkenalkan produknya agar diterima dan dikenal oleh masyarakat luas CV. Citra Indah Sentosa hendaknya memperbesar kegiatan dibidang promosi misalnya memberikan sponsor dalam suatu kegiatan.
4. Dalam strategi pemasaran sebaiknya CV. Citra Indah Sentosa memilih strategi pengembangan pasar, dimana strategi pemasaran yang sudah dan telah diterapkan terus dijalankan.
5. Untuk jangka panjang, CV. Citra Indah Sentosa memperhatikan produk mereka misalnya dengan membuat pembaharuan produk baik, warna, ukuran dan design yang ada.