

## **BAB V**

### **KESIMPULAN dan SARAN**

Setelah menguraikan secara umum mengenai keadaan perusahaan dan strategi bauran pemasaran yang dilaksanakan PT. Bentara SinarPrima, maka pada bab ini akan ditarik kesimpulan dan mencoba memberikan saran-saran yang mungkin bisa bermanfaat bagi perusahaan

#### **5.1. Kesimpulan**

PT. BSP adalah perusahaan yang bergerak dalam industri tekstil, yang berlokasi di jalan cisirung no.112, Bandung. Hasil penelitian pada perusahaan tersebut mengenai penetapan harga kain yang berpengaruh pada keputusan pembelian konsumen, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dari hasil survey melalui penyebaran kuisioner pada beberapa responden, dapat disimpulkan bahwa persepsi harga berkaitan dengan bagaimana informasi tentang harga dipahami seluruhnya oleh konsumen dan memberikan makna bagi mereka. Agar pertukaran pemasaran dapat terjadi, besarnya harga yang masih mau dibayar oleh konsumen harus lebih besar atau sama dengan tingkat harga dimana pemasar ingin menjualnya. Dan bahwa pada tingkat harga tertentu, bila manfaat yang dirasakan konsumen meningkat, maka nilainya akan meningkat pula. Demikian pula sebaliknya pada tingkat harga tertentu, nilai suatu barang atau jasa akan meningkat

pula seiring dengan meningkatnya manfaat yang dirasakan. Seringkali pula dalam penentuan nilai suatu barang atau jasa, konsumen membandingkan kemampuan suatu barang atau jasa dalam memenuhi kebutuhannya dengan kemampuan barang atau jasa substitusi. Sehingga kita juga harus memperhatikan penetapan harga yang dilakukan oleh para pesaing kita, agar kita dapat terus meraih konsumen yang baru dan juga mempertahankan konsumen yang telah kita raih.

2. Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa metode penetapan harga yang ditetapkan PT. BSP :

- Metode penetapan harga berbasis biaya, yaitu standar *mark up pricing*, dimana harga ditentukan dengan menambahkan laba yang diinginkan atas biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan antara lain meliputi : biaya bahan baku, biaya bahan pembantu, biaya produksi, dan biaya produksi tidak langsung.
- Metode penetapan harga pada masa krisis ekonomi, yaitu dimana perusahaan juga menetapkan harga disesuaikan dengan keadaan ekonomi yang terjadi sekarang. Penetapan harga yang ditetapkan oleh PT. BSP juga diperbaharui oleh kurs mata uang asing terhadap mata uang dalam negeri.
- Metode penetapan harga yang diinginkan oleh konsumen, yaitu perusahaan melakukan penetapan harga secara fleksibel, tidak dilaksanakan secara kaku, disesuaikan dengan situasi yang ada,

seperti potongan harga jangka waktu pembayaran, persyaratan kredit dan persyaratan pengiriman

- Metode penetapan harga berdasarkan keseimbangan penawaran dan permintaan, yaitu, dimana perusahaan melakukan penetapan harganya dengan memaksimalkan laba yang berorientasi kepada margin.

## 5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian terdapat beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan. Saran-saran tersebut adalah :

1. Diharapkan perusahaan dapat memberikan rasa puas kepada kosumen, misalnya dengan terus memperhatikan pemberian potongan harga yang mungkin dapat membuat kosumen tertarik atas produk tersebut, pelayanan yang baik kepada setiap pelanggan.
2. Dalam hal kualitas barang, diharapkan perusahaan dapat memperhatikan kualitas barang yang dihasilkan, sehingga dapat memenuhi permintaan kosumen.
3. Kebijakan harga yang telah ditetapkan perusahaan harus ditinjau secara periodik, misalnya : setiap tahun hal ini perlu diperhatikan mengingat pada saat ini persaingan menjadi sangat tinggi, sehingga perusahaan harus meninjau kembali kebijakan harga yang lebih baik tanpa mengurangi kualitas produk.

4. Tingkat persaingan tekstil di kota Bandung cukup tinggi. Alternatif-alternatif yang bisa dicari oleh konsumen sangatlah banyak, dimana produk-produk tekstil hasil produksi dari pabrik lain juga berorientasi terhadap harga, kualitas, dan pelayanan tambahan. Untuk itu PT. BSP harus mampu menciptakan keunggulan bersaing dengan mencoba lebih memvariasikan keunggulan marketing mix yang dimilikinya.