

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan yang dilakukan, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan perhitungan analisa korelasi diketahui bahwa variabel penetapan harga (X) dan minat beli konsumen (Y) memiliki hubungan sebesar 0.763, hal ini menunjukkan bahwa antara penetapan harga dan besarnya minat beli konsumen di PT. Stockindo Kurnia Lestari mempunyai hubungan yang kuat dan searah.
2. Beberapa tujuan khusus penetapan harga yang dilakukan oleh PT. Stockindo Kurnia Lestari yaitu:
  - ❑ Menarik pelanggan baru
  - ❑ Menghadapi pesaing yang ada
  - ❑ Meningkatkan citra perusahaan
3. Dan yang menjadi konsumen PT. Stockindo Kurnia Lestari adalah perusahaan-perusahaan tekstil yang berada di Majalaya, dimana pemilik perusahaan-perusahaan tersebut sebagian besar oleh kaum pria dan mempunyai pengalaman yang cukup banyak dalam dunia tekstil, mengingat sebagian besar perusahaan-perusahaan tersebut sudah berdiri lebih dari 10 tahun.

4. Dari wawancara yang telah dilakukan, diketahui bahwa kebijakan harga yang diterapkan oleh PT. Stockindo Kurnia Lestari adalah:
- Kebijakan harga dengan memberikan potongan harga kepada konsumen yang melakukan pembelian dalam jumlah besar.
  - Kebijakan harga dengan memberikan potongan harga kepada pelanggan setia yang selalu melakukan *repeat order*.
  - Kebijakan harga dengan memberikan potongan harga kepada pelanggan yang membayar secara tunai.
  - Kebijakan harga dengan adanya pemberian harga khusus untuk setiap pembelian paket produk *auxilliaris*.
  - Kebijakan harga dengan memberikan potongan harga produk di setiap akhir tahun.

## 5.2 Saran

Sehubungan dengan uraian di atas, penulis mencoba memberikan saran-saran yang diharapkan memberikan manfaat bagi perusahaan baik untuk masa sekarang dan masa yang akan datang.

1. Selalu menetapkan harga jual produk yang sesuai dengan kondisi dan kemampuan konsumen. Harga yang ditetapkan disesuaikan dengan plafon harga yang diinginkan konsumen atau masih dalam batas kewajaran, dengan kata lain tidak terlalu mahal sehingga dapat bersaing dengan pesaing lainnya.

2. Tetap mempertahankan kebijakan-kebijakan yang ada yang dinilai cukup baik untuk proses produksi tekstil terutama untuk para pelanggan lama, yang selalu setia membeli produk-produk PT. Stockindo Kurnia Lestari.
3. Mempertahankan citra perusahaan di mata konsumen terutama dalam penetapan harga yang telah dinilai cukup baik.