BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat penulis sampaikan pada hasil Tugas Akhir ini meliputi beberapa hal yang menjadi dasar dalam pelaksanaan penetapan harga parfum ruangan pada PT.Hoffmen International Cabang Bandung, adalah sebagai berikut:

1. Pelaksanaan penetapan harga parfum ruangan pada PT.Hoffmen International Cabang Bandung yang terdiri dari:
    a. Kewajaran hargaparfum ruangan PT.Hoffmen International Cabang Bandung telah dilaksanaakan dengan baik dengan memperhitungkan beberapa ukuran yaitu keterjangkauan produk, harga yang mampu beraing dengan produk parfum ruangan parusahaan lain, dan kesesuaiaan harga yang tercantum dalam dalam produk ternyata sesuai dengan yang diharapakan oleh konsumen. Tentunya hal itu diperhitungkan sebeumnya agar tidak terjadi kerugiaan antar dua belah pihak yaitu penjual dan pembeli.
    b. Perkiraan harga parfum ruangan yang ditetapkan oleh PT.Hoffmen International Cabang Bandung yang dilaksanakan dengan mengacu

beberapa perhitungan antara lain harga parfum yang sangat sesuai dengan kualitasnya, kondisi demikian tidak terlepas dari prosedur-prosedur yang berlaku di perusahaan. Harga parfum ruangan yang ditawarkan oleh PT.Hoffmen ternyata sesuai dengan kegunaan dan manfaat yang diberikan oleh parfum tersebut, hal demikian tentunya dilandasi dengan kepercayaan para konsumen akan produk parfum PT.Hoffmen.

c. Harga Pengrobanan yang cukup baik dengan mengacu pada beberapa perhitungan yaitu biaya transportasi yangdinilai cukup baik oleh konsumen, ternyata untuk mendapatkan produk parfum ruangan PT.Hoffmen itu membutuhkan biaya yang cukup murah. Untuk mendapatkan produk parfum ruangan PT.Hoffmen dengan cara dikirim ke tempat konsumen, dinilai cukup murah biaya pengirimannya, hal ini tentunya didasari oleh PT.Hoffmen yang ingin memebrikan solusi terbaik apabila konsumen tidak dapat datang membeli langsung ke perusahaan, dan untuk membeli parfum ruangan ini tidak terlalu banyak menguras biaya tenaga dan waktu, karena letak perusahaan yang berada di dekat pusat kota.

PT.Hoffmen International Cabang Bandung selalu berusaha memberikan yang terbaik dalam pelaksanaan penetapan herga produk parfum ruangannya, agar di antara kedua belah pihak tidak ada yang merasa dirugikan.

2. Tanggapan responden terhadap pelaksanaan penetapan harga dinilai Baik dengan skor 72 %, hal ini dikarenakan responden menilai bahwa kewajaran

harga yang dinilai baik oleh konsumen, dan perkiraan harga yang dinilai sangat baik oleh konsumen, sedangkan harga pengorbanan secara keseluruhan dinilai cukup baik oleh konsumen, data penilaian kosumen adalah sebagai berikut:

a. Kewajaran harga dinilai dengan baik dengan jumlah skor persentase 69,7%, hal ini berati secara keseluruhan konsumen menilai harga parfum terjangkau, bersaing dengan perusaahaan lain dan harga yang tercantum sesuai dengan yang diharapkan.
b. Perkiraan harga dinilai dengan sangat baik dengan persentase skor 87,2%, artinya kegunaan dan manfaat produk sanagt sesuai dengan harga yang ditawarkan dan kualitas produk juga sangat sesuai dengan harganya.
c. Harga pengorbanan dinilai cukup baik dengan persentase skor 64,2%. Artiya harga transportasi dan harga komunikasi untuk mendapatkan parfum ruangan PT.Hoffmen cukup murah biayanya, dan untuk biaya pengiriman parfum ruangan juga cukup murah biayanya, sedangkan untuk biaya tenaga dan waktu yang harus dikeluarkan konsumen juga dinilai cukup murah.

5..2 Saran

Setelah penulis melaksanaan penelitian pada PT.Hoffmen Internatioanal Cabang Bandung maka penulis mencoba memberikan saran yang tentunya sifatnya membangun ke arah yang lebih baik sebagai bahan masukan yang dapat

digunakan dalam pengambilan keputusan dalam pelaksanaan penetapan harga produk perusahaan. Saran yang ingin penulis sampaikan adalah:

a. Dalam pelaksanaan penetapan kewajaran harga yang dinilai baik oleh konsumen, sebaiknya PT.Hoffmen tidak hanya mempertahankan predikat nilai baik itu, akan tetapi PT.Hoffmen di harapkan agar dapat meningkatkan penilaian konsumen terhadap penilaian kewajaran harga menjadi sangat baik, maka dengan begitu PT.Hoffmen akan mampu bertahan dalam persaingan yang semakin ketat di pasar, atau bahkan dapat memeprluas pangsa pasarnya.
b. Dalam elemen perkiraan harga yag dinilai sanagt baik oleh konsumen pengguna parfum ruangan PT.Hoffmen, tentunya PT.hoffmen harus dapat mempertahankan penilaian tersebut, karena apabila PT.Hoffmen tidak mampu mempertahan kan predikat itu, tentunya PT.Hoffmen akanmengalami kerugian yang cukup signifikan.
c. Dalam segi harga pengorbanan dinilai cukup baik oleh konsumen, itu artinya PT.Hoffmen harus lebih berusaha memperbaiki apa saja kesalahan yang terjadi sehingga mengakibatkan penilaian kosumen menilai seperti itu. Diharapkan PT.Hoffmen membebaskan biaya komunikasi untuk memesan produk parfum ruangannya dan tentunya dengan satu hal lagi dengan membuka cabang yang mudah dijangkau oleh konsumen.