# BAB 5
# SIMPULAN dan SARAN

## 5.1 Simpulan

Setelah mengadakan analisa kasus terhadap PT. ORINDO ALAM AYU maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut ini :

1. PT. ORINDO ALAM AYU adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang Multi Level Marketing ( MLM ) atau penjualan dengan sistem jaringan dan mengandalkan pihak-pihak diluar perusahaan untuk direkrut menjadi distributor ( anggota ) dalam memasarkan produknya.
2. PT. ORINDO ALAM AYU memproduksi dan menjual produk-produk kecantikan seperti : produk perawatan tubuh, perawatan wajah, perawatan rambut, dan produk general ( produk umum ).
3. Metode penetapan harga yang dijalankan oleh PT. ORINDO ALAM AYU adalah metode penetapan harga yang berorientasi pada biaya, yaitu dengan menggunakan metode penetapan harga cost plus.
4. Pengaruh harga terhadap volume penjualan sebesar 89,94% dari koefisien determinasinya. Hal ini menunjukkan bahwa harga yang ditetapkan perusahaan mempunyai pengaruh terhadap volume penjualan, dan sisanya 10,06% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain.
5. Strategi penetapan harga yang dijalankan oleh PT. ORINDO ALAM AYU sudah tepat. Hal ini dapat dilihat dari analisa korelasi sebesar 94,84% yang artinya antara harga dan volume penjualan terdapat hubungan yang searah, dimana kenaikan harga diikuti oleh kenaikan volume penjualan.

## 5.2 Saran

Adapun saran-saran yang dapat diberikan untuk kasus pada PT. ORINDO ALAM AYU adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan harus dapat mempertahankan dan meningkatkan baik mutu maupun kualitas produk, dan juga harus dapat menekan harga jual produk agar dapat dijangkau oleh masyarakat / konsumen, dengan tujuan agar dapat mengungguli pihak pesaing-pesaingnya.
2. perlu adanya paket produk kecantikan, misalnya gabungan beberapa produk yang biasanya di gunakan secara bersamaan.

   Contoh : bedak, lipstik, blouse on, menjadi satu kemasan.
3. Perlu di tawarkan produk-produk promosi, seperti buy three get one.
4. Untuk produk yang kurang populer di jadikan sebagai bonus pembelian dengan kuantiti yang cukup banyak.