

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **V.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Citra merek berpengaruh signifikan terhadap minat beli. Semakin baik citra merek yang diberikan semakin tinggi pula tingkat minat beli.
- b. Harga berpengaruh signifikan terhadap minat beli. Semakin baik harga yang diberikan semakin tinggi pula tingkat minat beli.

#### **V.2 Saran**

Berdasarkan uraian kesimpulan di atas, maka penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

- a. PT Martha Tilaar perlu memperhatikan citra merek dan harga, salah satunya dengan meningkatkan kinerja yang terdapat pada aspek citra merek dan harga. Bedak padat wajah Sariayu harus mampu membuat suatu strategi untuk mempertahankan citra merek dan harga. Beberapa cara dengan memberikan citra merek yang baik dan juga meminimalisir kecacatan produksi oleh merek. Dalam strategi mempertahankan citra merek, kualitas produk perlu untuk meningkatkan *quality control*. maka demikian produk yang diproduksi dapat dihasilkan sesuai yang diharapkan sehingga citra merek dari produk bedak padat wajah sariayu memiliki pengaruh terhadap minat beli.

Selain itu, bedak padat wajah Sariayu harus mampu mempertahankan harga yang terjangkau dengan cara menggunakan teknologi yang dapat mengefisiensikan biaya. Hal ini berdampak pada kontribusi harga yang cukup besar terhadap minat beli.

Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk menambahkan faktor lainnya yang dapat mempengaruhi minat beli selain citra merek dan harga agar hasilnya lebih maksimal