

## **BAB V**

### **PENUTUP**

Bab V dalam penelitian ini terdiri dari kesimpulan dari pembahasan yang telah dilakukan pada Bab IV dan saran bagi pembaca yang ingin melanjutkan penelitian ini.

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan yang dilakukan pada Bab IV maka dapat disimpulkan bahwa Tupperware dan Ifa menggunakan strategi katalog, promo, diskon dan bonus dapat menaikkan pangsa pasar sebesar 42,85%. Sedangkan untuk Ifa menurunkan pangsa pasar sebesar 42,85%. Strategi yang paling baik digunakan oleh Tupperware adalah memberi diskon dan strategi yang paling baik digunakan adalah strategi promo.

#### **5.2 Saran**

Setelah menyelesaikan penelitian masalah penerapan teori permainan dalam pemasaran produk, diharapkan perusahaan dapat lebih efektif memilih strategi mana yang harus digunakan sehingga mendapatkan keuntungan yang optimal. Bagi para pembaca yang berminat menyelesaikan tentang strategi pemasaran produk dapat menyelesaikannya dengan metode yang lain.