

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis di Perusahaan Tahu Yun Yi dengan judul "Pengaruh Strategi Kebijakan Harga Terhadap Minat Beli Konsumen Perusahaan Tahu Yun Yi di Bandung", maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. tujuan utama yang ingin dicapai sehubungan dengan dilakukannya strategi kebijakan harga adalah untuk meningkatkan hasil penjualan yang signifikan bagi perusahaan maka direalisasikan dengan berbagai kemudahan – kemudahan atau kebijakan dari segi harga yang bertujuan untuk menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian yang lebih besar.
2. Perusahaan mempunyai dua strategi kebijakan harga yang ditetapkan : (1) Diskon Tunai – untuk konsumen yang melakukan transaksi pembelian secara kontan, dan (2) Diskon Kuantitas – yang diberikan kepada konsumen yang melakukan pembelian dalam jumlah tertentu sesuai dengan yang ditetapkan oleh perusahaan.
3. Dari hasil perhitungan statistik dapat diketahui harga koefisien korelasinya (r) sebesar dan hasil perhitungan determinasinya yaitu sebesar sedangkan sisanya sebesar dipengaruhi oleh faktor lain diluar kebijakan penetapan harga. Dari hasil diatas menunjukkan bahwa strategi kebijakan harga mempengaruhi minat pembelian konsumen secara signifikan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian , pembahasan dan kesimpulan yang telah diuraikan pada bab bab sebelumnya , penulis mencoba memberikan beberapa saran perbaikan yang diharapkan akan bermanfaat bagi kemajuan perusahaan, yaitu sebagai berikut :

- Perusahaan harus dapat mempertahankan kebijakan penetapan harga yang cenderung memberikan keuntungan dan kemudahan bgi konsumennya sehingga konsumen dapat tetap tertarik untuk melakukan pembelian produk perusahaan .
- Perusahaan perlu menetapkan daftar harga yang sama bagi tiap konsumennya sehingga tidak terjadi bias yang besar mengenai harga yang diterima dari masing masing konsumen.
- Perusahaan perlu tetap menjaga kualitas dan mutu produk yang ditawarkan agar tetap sesuai dengan harga yang ditawarkan kepada konsumennya.
- Perusahaab perlu lebih memperhatikan harga produk sejenis yang berlaku di pasaran sehinggann perusahaan dpat lebih cepat untuk bereaksi terhadap penetapan harga tiap produknya, halk ini untuk mencegah fluktuasi harga yang telalu drastis dan juga dapat lebih memantau dengan harga pesaing dari perusahaan sejenis.
- Perusahaan harus dapat lebih mengkomunikasikan kebijakan atau fasilitas penatapan harganya dimana hal ini merupakan upaya agar konsumen dapat lebih mengetahuui dan mengerti kebijakan harga yang ditetapkan perusahaan seperti berbagai diskon yang ditetapkan , akan dapat lebih membentuk hubungan yang baik antara pelanggan dengan perusahaan.