

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh penetapan harga terhadap keputusan pembelian konsumen pada Hen's salon di Kota Bandung, maka pada bagian akhir dari penelitian ini, penulis menarik kesimpulan, sekaligus memberikan saran sebagai berikut.

5.1 Kesimpulan

1. Penetapan harga yang dilakukan Hen's salon sudah sesuai menurut sebagian besar pelanggan. Penetapan harga merupakan keputusan kritis yang menunjang keberhasilan suatu perusahaan. Untuk dapat menarik perhatian para konsumen yang menjadi target market / target pasar maka perusahaan sebaiknya menetapkan harga yang serendah mungkin. Dengan harga rendah, maka akan memicu peningkatan permintaan yang juga datang dari market share pesaing /kompetitor.
2. Keputusan pembelian yang dilakukan sebagian besar pelanggan pada Hen's salon sudah tinggi. Evaluasi produk atau merek akan mengarah kepada keputusan pembelian. Selanjutnya konsumen akan mengevaluasi dari hasil keputusannya, proses pengambilan keputusan yang luas terjadi untuk kepentingan khusus bagi konsumen atau untuk pengambilan keputusan yang membutuhkan tingkat keterlibatan tinggi. Konsumen dikatakan mempunyai tingkat keterlibatan yang tinggi jika dalam membeli suatu produk/jasa, mereka

meluangkan cukup banyak waktu, perhatian dan usaha untuk membandingkan berbagai merek.

3. Hasil pengujian menunjukkan bahwa penetapan harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada Hen's salon. Penetapan harga memberikan kontribusi atau pengaruh sebesar 59,8 persen terhadap keputusan pembelian konsumen, dimana penetapan harga yang makin sesuai diikuti dengan peningkatan keputusan pembelian konsumen pada Hen's Salon. Dalam menentukan keputusan pembelian, informasi tentang harga sangat dibutuhkan oleh konsumen, dimana informasi ini akan diperhatikan, dipahami dan makna yang dihasilkan dari informasi harga ini dapat mempengaruhi perilaku pembelian konsumen.

5.2 Saran

1. Diharapkan perusahaan dapat terus memberikan rasa puas kepada konsumen, salah satunya dengan mengadakan program-program pemberian diskon setiap bulan, pembagian voucher yang lebih sering dan program-program lain yang mungkin membuat konsumen tertarik atas jasa tersebut.
2. Kebijakan harga yang ditetapkan oleh perusahaan harus ditinjau secara periodik. Hal ini perlu diperhatikan mengingat saat ini tingkat persaingan semakin tinggi, sehingga perusahaan harus meninjau kembali kebijakan harga yang lebih baik tanpa mengurangi kualitas jasa.

3. Dalam hal kualitas pelayanan, diharapkan perusahaan diharapkan dapat memperhatikan kualitas pelayanan yang diberikan, sehingga dapat sesuai dengan harapan dan keginan dari konsumen.
4. Tingkat persaingan salon di Kota Bandung sangat tinggi. Alternatif-alternatif yang dicari konsumen sangatlah banyak. Dimana jasa-jasa pesaing juga berorientasi kepada harga, kualitas, serta pelayanan yang baik. Untuk itu Hen's Salon harus mampu menciptakan keunggulan bersaing dengan mencoba memvariasikan keunggulan bauran pemasaran yang dimilikinya.