

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan analisis yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya mengenai pengaruh pelaksanaan penetapan harga dengan minat beli konsumendi CV. Tjin Bho, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Penilaian konsumen terhadap pelaksanaan penetapan harga yang dilakukan oleh CV. Tjin Bho adalah sudah sesuai dengan apa yang diharapkan oleh konsumen, hal ini terlihat dari jawaban responden berdasarkan kuesioner yang disebarakan, dimana sebesar 65,625% menyatakan penetapan harga yang dilakukan oleh CV.Tjin Bho sudah sesuai dengan apa yang para responden yang juga merupakan konsumen dari CV.Tjin Bho harapkan.
2. Penilaian mengenai minat responden untuk melakukan pembelian di CV.Tjin Bho adalah sudah baik, hal ini terlihat dari jawaban responden berdasarkan kuesioner yang disebarakan yaitu sebesar 75% dari responden keseluruhan menyatakan berminat untuk melakukan pembelian dengan pelaksanaan penetapan harga yang dilakukan oleh CV.Tjin Bho
3. Besarnya pengaruh antara pelaksanaan penetapan harga dan minat beli konsumen adalah sebagai berikut :

- Berdasarkan hasil perhitungan yang diperoleh koelasi $r_s = 0,4579$, hal ini menunjukkan bahwa hubungan yang cukup berarti antara pelaksanaan penetapan harga (variabel x) dengan minat beli konsumen (variabel y), maka kenaikan ataupun penurunan salah satu dari variabel akan menaikkan atau menurunkan variabel lainnya karena hubungan kedua variabel tersebut bersifat positif.
- Melalui uji signifikan dan statistik uji t, diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 2,82 dan setelah dilakukan perbandingan dengan t_{tabel} sebesar 2,04 ternyata signifikan pada taraf kesalahan $\alpha = 0,05$. Dimana t_{hitung} lebih besar nilainya daripada t_{tabel} , maka H_0 ditolak, artinya ada hubungan antara pelaksanaan penetapan harga dengan minat beli konsumen.
- Berdasarkan uji koefisien determinasi, hasil penelitian ini menggambarkan bahwa sebanyak 20.98% minat beli konsumen dipengaruhi oleh penetapan harga yang dilakukan, sedangkan sisanya sebesar 79,02% dipengaruhi oleh faktor – faktor lainnya di luar dari harga itu sendiri seperti kualitas dari produk, promosi yang dilakukan, dan lain-lain.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada kesimpulan yang telah diuraikan sebelumnya penulis mencoba memberikan saran-saran serta masukan-masukan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan tempat di mana penulis melakukan penelitian, dan diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan baik untuk masa sekarang maupun di masa yang akan datang. Adapun saran-saran tersebut adalah sebagai berikut :

1. Mempertahankan sistem pembayaran yang telah ditentukan oleh perusahaan untuk dapat lebih menarik minat beli konsumen.
2. Mempertahankan kestabilan harga produk yang telah ditetapkan untuk dapat mempertahankan kesetiaan konsumen.
3. Mempertahankan potongan harga serta harga khusus yang diberikan kepada konsumen untuk menarik minat beli dan loyalitas konsumen.
4. Tetap mempertahankan garansi produk yang diberikan kepada konsumen atas pembelian produk atau jasa.
5. Tidak melimpahkan biaya pengiriman barang kepada konsumen yang berada di pulau Jawa karena akan meningkatkan minat beli konsumen dan konsumen yang ada akan lebih *loyal* kepada perusahaan.