

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan hasil analisis yang telah dibahas pada bab IV, maka kesimpulan yang dapat diambil oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Terdapat hubungan positif yang cukup antara kebijakan penetapan harga dengan motivasi membeli konsumen. Hal ini dapat dibuktikan dari analisa korelasi Spearman dan koefisien determinasinya, yaitu hubungan kebijakan penetapan harga dengan motivasi membeli konsumen yang cukup dan signifikan. Dimana Hasil pengujian dengan statistik uji t didapat nilai $t_{hitung} (3,26) > t_{tabel} (2,28)$. Hal tersebut mengindikasikan penolakan terhadap H_0 yang menunjukkan bahwa kebijakan penetapan harga berpengaruh secara nyata terhadap motivasi membeli pakaian jadi pada Matahari Departement Store Metropolitan Mall Bekasi.
2. Kesimpulan ini juga didukung dengan penjelasan koefisien determinasinya, dimana kebijakan penetapan harga memberikan pengaruh sebesar 10,65% terhadap motivasi membeli pakaian jadi

pada Matahari Departement Store Metropolitan Mall Bekasi. Sedangkan sisanya sebesar $100\% - 10,65\% = 89,35\%$ merupakan pengaruh dari faktor-faktor lain yang tidak teramati dalam penelitian.

3. Tujuan Matahari departemen store mall bekasi dalam melakukan kebijakan penetapan harga adalah untuk menjaga dan meningkatkan tingkat penjualan sehingga dapat meningkatkan tingkat pendapatan perusahaan .Dimana sasaran utama dalam kebijakan penetapan harganya yaitu : menjaga loyalitas konsumen , berorientasi pada laba dan menghadapi persaingan yang semakin ketat .Untuk melaksanakan tujuan diatas ,maka perusahaan harus selalu menjaga kualitas dan mutu terhadap produk yang ditawarkan.

5.2 SARAN

Dengan semakin ketatnya persaingan di bidang ritel pakaian saat ini , maka penulis berusaha untuk mengemukakan saran – saran sebagai bahan pertimbangan bagi pihak perusahaan untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat.

Saran – saran tersebut antara lain :

1. Dengan telah terbuktinya bahwa penggunaan kebijakan penetapan harga dengan memberikan potongan harga , harga psikologis dan program harga murah mempunyai hubungan yang signifikan dengan motivasi membeli konsumen .Sehingga kebijakan penerapan harga yang diterapkan oleh Matahari kiranya dapat terus dikembangkan menjadi lebih menarik lagi agar dapat meningkatkan motivasi membeli konsumen menjadi lebih besar .
2. Memperhatikan trend yang sedang digemari oleh masyarakat karena model pakaian selalu berubah-ubah sehingga perusahaan harus dapat menyikapi hal ini dengan memperbaharui produk – produk yang ditawarkan ,Serta terus berupaya untuk menjaga dan meningkatkan mutu kualitas dari produk – produk yang ditawarkan.
3. Memperbaiki tampilan toko , tata letak barang dan pajangan (display) menjadi lebih baik sehingga memberikan kenyamanan tersendiri bagi konsumen saat berbelanja.
4. Untuk menjaga persaingan dengan perusahaan lainnya maka perusahaan harus memperhatikan faktor – faktor lainnya seperti, kualitas pelayanan yang harus terus dijaga dan diperbaiki ,

membina hubungan yang baik dengan pemasok , pengelolaan SDM dengan melakukan pelatihan dan pengembangan.

5. Melakukan evaluasi ulang terhadap kebijakan – kebijakan yang dilakukan oleh perusahaan , karena sifat keinginan dari konsumen / pelanggan yang dinamis atau cepat berubah dari waktu ke waktu , maka evaluasi seperti ini sebaiknya dilakukan secara periodik / berkala .