

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data dan analisis yang telah dilakukan pada bab IV, dengan jumlah responden sebanyak 50 orang maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan mengenai penetapan harga jual terhadap minat beli konsumen di PT. Tiara Kencana sebagai berikut:

- PT. Tiara Kencana telah mengetahui cara penetapan harga jual dengan baik untuk produk yang mereka tawarkan. Dalam hal ini adalah produk alat – alat kesehatan Harttman.
- Harga yang ditetapkan oleh PT. Tiara Kencana terhadap produk harttman sudah cukup baik karena dapat diterima oleh para konsumennya.
- Penetapan harga jual dengan minat beli konsumen merupakan suatu faktor yang saling berhubungan dan memiliki peranan yang cukup erat diantara keduanya.

5.1.1. Berdasarkan dari hasil Analisa dan Perhitungan

Dari hasil perhitungan yang dilakukan pada bab sebelumnya, diketahui bahwa r sebesar 0,331, hal ini menunjukkan bahwa pengaruh harga jual (X) terhadap minat beli (Y) korelasi lemah. Itu berarti hubungan antara harga jual dengan minat beli berada pada korelasi lemah.

5.1.2. Berdasarkan perhitungan Uji Signifikan

Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan uji signifikan dengan $\alpha = 5\%$ dan jumlah sampel sebanyak 50, maka diperoleh $t_{hitung} 2.430 > t_{tabel} 0.279$ artinya H_0 ditolak dan H_1 diterima. Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa ada pengaruh penetapan harga jual terhadap minat beli

5.1.3. Berdasarkan Perhitungan Rumus Determinasi

Dengan $r = 0,331$, maka diperoleh $KD = 10.96\%$. Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa pengaruh harga jual terhadap minat beli sebesar 10.96% sedangkan sisanya 89.04% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan penulis, maka penulis ingin memberikan saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi PT. Tiara Kencana, saran – saran tersebut antara lain:

- Harga produk harttman diusahakan lebih menyesuaikan dengan harga produk – produk alat – alat kesehatan merek lain yang sejenis, supaya para konsumen tidak terlalu terbebani pada saat membeli produk harttman.
- Potongan harga, diskon, rabat, keragaman produk, dan pemberian hadiah tambahan diusahakan lebih rutin diadakan supaya dapat menarik minat konsumen untuk membeli produk khususnya produk harttman ini.

- Memperluas kisaran harga dengan kemasan – kemasan kecil dari produk harttman agar lebih meringankan biaya para konsumen dalam membeli produk harttman.
- Memberikan kelonggaran / perpanjangan jangka waktu pembayaran bagi para konsumennya.