

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil data yang telah dianalisis menggunakan SPSS 16.0 menunjukkan bahwa hasil uji t dan koefisien determinasi dalam penelitian ini dinyatakan menerima  $H_a$  dan menolak  $H_o$ , sebagaimana hipotesis yang diformulasikan sebelumnya bahwa apabila  $H_a$  diterima artinya penetapan harga berpengaruh terhadap tingkat penjualan di toko meubel PD. Jati Perkasa tahun 2014-2016.

Berdasarkan nilai  $t_{hitung}$  dan  $t_{tabel}$ , Penetapan Harga didapat nilai  $t_{hitung}$  sebesar (13.482) dan  $t_{tabel}$  sebesar (2,042). Diperoleh nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dari signifikansi  $< 0,05$  (  $0,000 < 0,05$  ) maka  $H_o$  ditolak, jadi Penetapan Harga memiliki pengaruh signifikan terhadap Tingkat Penjualan.

Hubungan antara penetapan harga terhadap tingkat penjualan berdasarkan Nilai (R) yang didapat dalam perhitungan Uji Koefisien Korelasi adalah sebesar 0,931. Dan dalam kriteria

koefisien korelasi nilai hitung R masuk diantara rentang nilai 0.80-1000 (Sangat Kuat).

Dan nilai R-Square sebesar 0,867 atau (86,7 %), menunjukkan bahwa proporsi pengaruh variabel penetapan harga terhadap Tingkat Penjualan sebesar 86,7%. Artinya, Variabel Harga memiliki proporsi pengaruh terhadap Tingkat Penjualan Jadi sebesar 86,7% sedangkan sisanya 13,3% (100% - 86,7%) dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis mengajukan saran sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan diharapkan mampu mengelola dengan baik sehingga lebih berinovatif dalam menerapkan strategi pemasarannya agar dapat meningkatkan tingkat penjualannya.
2. Pada peneliti selanjutnya, penulis sadar akan berbagai kekurangan pada penelitian ini sehingga penulis berharap kepada peneliti selanjutnya yang mengambil tema yang

sama agar melakukan penelitian baik dengan metode, populasi, sampel, dan tempat penelitian yang berbeda agar mendapatkan hasil yang lebih memuaskan.