

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan skripsi mengenai strategi penetapan harga terhadap tingkat kepuasan konsumen yang dilakukan pada Toko Baju Cilapop Serang, maka penulis dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh yang signifikan, dengan nilai  $t_{hitung}$  3,350 lebih besar dari  $t_{tabel}$  dengan nilai 2,008, menggunakan hasil pengujian dua arah dengan taraf signifikan 0,002 yang berarti lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, semakin baik strategi penetapan harga yang ditetapkan oleh Toko Baju Cilapop, maka tingkat kepuasan konsumpun akan semakin meningkat.
2. Terdapat pengaruh sebesar 0,183 atau 18,3% melalui uji koefisien determinasi ( $R^2$ ). Hal ini menunjukkan bahwa variabel strategi penetapan harga dapat menjelaskan pengaruhnya terhadap tingkat kepuasan konsumen di Toko Baju Cilapop yaitu sebesar 18,3% sedangkan sisanya sebesar 81,7% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diketahui dan tidak dijelaskan dalam penelitian ini. Adapun hasil uji koefisien korelasi ( $R$ ) antara strategi penetapan harga terhadap tingkat kepuasan konsumen Toko Baju Cilapop terdapat hubungan sebesar 0,428 atau 42,8% yang berada pada interval 0,40 – 0,599 yang berarti bahwa hubungan tersebut berada pada tingkatan sedang.

## **B. Saran**

Berdasarkan uraian kesimpulan skripsi di atas, maka dengan ini penulis memberikan saran sebagai berikut:

### **1. Bagi Pihak Toko Baju Cilapop**

- 1) Untuk meningkatkan kepuasan konsumen baiknya Toko Baju Cilapop perlu memperhatikan dan menjaga dimensi strategi penetapan harga agar sesuai dengan harapan konsumen.
- 2) Fasilitas yang sangat menunjang juga perlu diperhitungkan pihak toko untuk keamanan dan kenyamanan para konsumen.
- 3) Pelayanan purna jual yang baik mampu membuat konsumen merasa untuk ingin kembali lagi membeli produk-produk yang ada di Toko Baju Cilapop.

### **2. Bagi Penelitian Selanjutnya**

Peneliti berharap penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi oleh para peneliti selanjutnya dan apabila ditemukan kekurangan dan keterbatasan pada penelitian ini dapat dijadikan pertimbangan dan perbaikan karena penelitian ini terbatas pada pengaruh strategi penetapan harga terhadap tingkat kepuasan konsumen di Toko Baju Cilapop. Maka peneliti menyarankan kepada penelitian selanjutnya untuk mengembangkan penelitian dengan mengubah atau menambah variabel lain dan dengan jumlah populasi, sampel dan tempat yang berbeda.