

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Setiap indicator yang berisi pertanyaan yang mewakili variabel penelitian yakni penetapan harga dan keputusan pembelian pada konsumen Toko Mitra Elektronik Gorontalo memiliki kendala instrument yang baik, dan jawaban yang konsisten dari responden.
2. Hipotesis yang disusun terbukti bahwa secara persial (uji t), penetapan harga memiliki pengaruh yang positif terhadap keputusan pembelian pada konsumen Toko Mitra Electronic Gorontalo.
3. Variabel Penetapan harga memiliki pengaruh yang positif terhadap Keputusan pembelian pada konsumen Toko Mitra Elektronik Gorontalo

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan penelitian, peneliti menyarankan :

1. Agar Toko Mitra Elektronik Superstore tetap terus mempertahankan kepemimpinannya dalam kategori bisnis alat electronic dengan terus memperkuat penetapan harga yang dimiliki dalam menghadapi persaingan.

2. Peneliti dapat berguna sebagai informasi dan referensi, baik bagi perusahaan, akademi, pihak lainnya yang membahasa.
3. Kiranya penelitian ini dapat dijadikan acuan/referensi bagi pihak lain untuk dapat menambah kriteri sampel yang menjadi responden penelitian, atau menambah variabel lainnya dan menguji pengaruhnya terhadap minat beli, agar dapat memperkaya hasil penelitian.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan 2014. *Manajemen Pemasaran (Analisis untuk Perancangan Strategi Pemasaran)*. Yogyakarta: BPFPE.
- Arikunto, S. 2012. *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta
- Adiatama, Fajar. 2015. *Pengaruh Penetapan Harga Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Studi pada Rumah Makan Soto dan Sop Nanda Jl.Sei Blutu Psr.IX No.12 Medan)*. Universitas Sumatera Utara
- Badu Syamsu Qamar, 2013, *Metode Penelitian Kuantitatif (Pendekatan Aplikatif)*, Nurul Jannah, Gorontalo.
- Ghozali, Imam. 2019. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. BP Undip. Semarang.
- Gitosudarmo, Indriyo, 2018, *Manajemen Pemasaran*, edisi pertama, cetakan keenam, Penerbit : BPFPE, Yogyakarta
- Hamdani A. Lopiyoadi Rambat, 2016, *Manajemen Pemasaran Jasa*, cetakan pertama, edisi kedua, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta
- Hasan, Ali, 2018, *Marketing*, cetakan pertama, Penerbit : Medpress, Yogyakarta.
- Hurriyati, Ratih, 2015, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*, cetakan pertama, Penerbit : Alfabeta, Bandung
- Irawan, Handi, 2010, *10 Prinsip Kepuasan Pelanggan*, cetakan kelima, Elex Media Komputindo, Jakarta
- Istijanto, 2010, *Aplikasi Praktis Riset Pemasaran*, Penerbit : Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Kotler, Philip, dan Amstrong. 2012, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol*, Edisi 9, Jilid 2, New Jersey : Prentice-Hall, Inc.

- Kotler, Philip, 2015. *Manajemen pemasaran*. Edisi Dua Belas Jilid 1. Alih Bahasa Benyamin Molan. Jakarta : Indeks.
- Mangkunegara, Prabu Anwar, 2012, *Perilaku Konsumen*, edisi revisi, cetakan kedua, Penerbit : PT. Refika Aditama, Bandung
- Prasetijo, Ristiyanti dan Ihalauw John, 2011, *Perilaku Konsumen*, edisi pertama, Andi, Yogyakarta
- Rahman, Arif, 2010, *Strategi Dasyat Marketing Mix, For Small Business*, edisi pertama, cetakan pertama, penerbit : Transmedia, Jakarta
- Rangkuti, Fredy, 2010, *Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan dan Analisis Kasus PLN – JP*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Salusu, I, 2013, *Pengambilan Keputusan Stratejik untuk Organisasi Publik dan Organisasi Nonprofit*, Penerbit : PT. Grasindo, Jakarta.
- Sekaran Umar, 2019, *Research Methods For Business, Metode Penelitian Untuk Bisnis*, buku satu edisi keempat, Penerbit : Salemba Emp[at, jakarta
- Soematri Ating, 2010, *Aplikasi Statistik Dalam Penelitian*, edisi pertama, cetakan pertama, Penerbit : Pustaka Setia, Bandung
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kombinasi; Mixed Methods*. Bandung: Alfabeta
- Sumarwan, Ujang, 2013, *Perilaku Konsumen, Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*, cetakan pertama, Penerbit : Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Supramono dan Haryanto, Jony Oktavian. 2010. *Desain Proposal Penelitian Studi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Sutisna, 2013, *Perilaku Konsumen & Komunikasi Pemasaran*, cetakan ketiga, Penerbit : Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Swastha, Basu dan T. Hani Handoko, 2012, *Manajemen Pemasaran, Analisa Perilaku Konsumen*, edisi kedua, cetakan keempat, Penerbit : BPF, Yogyakarta

Simon Erikson. 2011. *Pengaruh Kualitas Produk Dan Penetapan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen (Suatu Survey Pada Toko Boneka Angkasa Cijerah)*. Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM)

Usmara, Usri, 2018, *Pemikiran Kreatif Pemasaran*, cetakan pertama, Penerbit : Amara Books, Yogyakarta.