

## V. KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

### A. Kesimpulan

1. Persepsi harga berpengaruh positif signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada distributor PT. Millenium Pharmacon International Cabang Purwokerto. Hal ini dibuktikan dengan t hitung persepsi harga lebih besar dari t tabel ( $3,872 > 1,6924$ ).
2. Saluran distribusi berpengaruh positif signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada distributor PT. Millenium Pharmacon International Cabang Purwokerto. Hal ini dibuktikan dengan t hitung saluran distribusi lebih besar dari t tabel ( $3,384 > 1,6924$ ).
3. Promosi berpengaruh positif signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada distributor PT. Millenium Pharmacon International Cabang Purwokerto. Hal ini dibuktikan dengan t hitung promosi lebih besar dari t tabel ( $2,377 > 1,6924$ ).

### B. Implikasi

Pernyataan tiap variabel yang diimplikasikan adalah yang mempunyai nilai rata-rata paling rendah dari jawaban responden

1. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa persepsi harga berpengaruh pada peningkatan kepuasan pelanggan. Pimpinan PT. Millenium Pharmacon International Cabang Purwokerto, sebaiknya memperhatikan keterjangkauan harga sesuai dengan daya beli pelanggan dan dapat bersaing dengan distributor lain. Selain itu, kualitas produk juga harus tetap terjaga agar manfaat yang didapat pelanggan sesuai dengan harga yang dibayarkan.
2. Pimpinan PT. Millenium Pharmacon International Cabang Purwokerto, sebaiknya memperhatikan saluran distribusi untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. Cara yang dilakukan antara lain dengan PT Millenium Pharmacon Internasional Cabang Purwokerto sebaiknya mempunyai

ketersediaan barang yang cukup dan pengiriman cepat agar konsumen puas.

3. Pimpinan PT. Millenium Pharmacon International Cabang Purwokerto, sebaiknya memperhatikan promosi untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. Cara yang dilakukan antara lain PT Millenium Pharmacon Internasional memberikan iklan semenarik mungkin dan memberikan potongan harga/diskon kepada pelanggannya.