

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN



Hak cipta milik IBI KKG (Institusi Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institusi Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan hasil perhitungan mengenai pengaruh harga dan kualitas layanan terhadap keputusan pembelian di Yogya Mangga Dua Mall maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, sehingga dapat disimpulkan bahwa jika penentuan harga dilakukan dengan baik maka keputusan pembelian akan meningkat.
2. Kualitas layanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Dapat disimpulkan jika kualitas layanan memenuhi kebutuhan pelanggan maka keputusan pembelian akan meningkat.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran dan rekomendasi yang dapat diberikan penulis adalah sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan

- a. Kualitas layanan supermarket Yogya Mangga Dua Mall sudah di nilai baik oleh pelanggan, maka dari itu pihak supermarket harus selalu konsisten dalam memberikan layanan kepada pelanggan yaitu dengan memperhatikan dan mengkaji lebih dalam mengenai kualitas layanan yang diberikan, seperti misalnya cepat dalam merespon komplain pelanggan, selalu mendengar saran dan keluhan pelanggan, menguasai keterampilan yang dibutuhkan untuk

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.





menangani setiap masalah dan selalu bersikap sopan guna meningkatkan keputusan pembelian.

- b. Diharapkan Yogya Mangga Dua Mall dapat mengevaluasi penetapan harga guna meningkatkan keputusan pembelian dengan cara lebih banyak memberikan potongan harga khusus agar konsumen tertarik untuk berbelanja di Yogya Mangga Dua Mall. Namun pihak supermarket juga tidak boleh melakukan program potongan harga yang terlalu sering karena dapat menurunkan citra kualitas dari produk tersebut, sehingga pelanggan dapat menginterpretasikan bahwa produk tersebut berkualitas rendah atau buruk.

2) Bagi Penelitian Selanjutnya

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini hanya sebatas pada harga, kualitas layanan dan keputusan pembelian. Pada penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambahkan variabel-variabel baru dalam penelitian seperti loyalitas pelanggan, citra merek, kepuasan pelanggan dan lain lain atau tetap menggunakan variabel yang sama (harga, kualitas layanan dan keputusan pembelian) namun lebih luas cakupannya. Karena peneliti merasa cakupan penelitian ini masih kurang luas dikarenakan hanya berfokus pada Yogya Mangga Dua Mall. Mungkin bagi peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian terhadap Super Indo di lokasi lainnya sehingga penelitian selanjutnya akan lebih baik lagi.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.