

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil presentase yang telah diolah, dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil kuesioner yang disebar, dapat diuraikan bahwa persepsi konsumen mengenai harga dan promosi terhadap keputusan pembelian tiket pesawat di PT Pratama Mandiri Abadi memiliki hasil yang beragam. Adapun hasil yang didapat dari setiap variabel harga sebesar 9-90%, variabel promosi sebesar 86,8% dan variabel keputusan pembelian sebesar 88%.
2. Dimensi Variabel yang paling dominan dari hasil penelitian yang dilakukan yaitu pada pernyataan Konsumen melakukan pembelian tiket pesawat di PT Pratama Mandiri Abadi karena terdapat potongan harga di hari-hari besar dengan interpretasi skor 93,2% dan tergolong dalam kategori sangat kuat. Hal ini menunjukkan bahwa pemberlakuan potongan harga di hari-hari besar mampu menarik daya beli yang lebih konsumen untuk memutuskan pembelian tiket pesawat di PT Pratama Mandiri Abadi.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan, maka penulis dapat memberikan saran yaitu:

1. Harga yang ditawarkan oleh PT Pratama Mandiri Abadi hendaknya terus dipertahankan agar dapat meningkatkan lagi proses keputusan pembelian. PT Pratama Mandiri Abadi juga harus terus mempertahankan kesesuaian harga yang ditawarkan seperti keterjangkauan harga, daya saing dan kesesuaian harga dengan manfaat sehingga konsumen merasa sesuai apa yang telah mereka keluarkan dan mereka dapatkan.

2. PT Pratama Mandiri Abadi diharapkan terus berinovasi dalam hal menarik konsumen untuk melakukan keputusan pembelian dengan cara terus adanya pemberlakuan potongan harga di hari-hari besar .