

BAB V

PENUTUP

Berdasarkan pembahasan dan uraian pada bab-bab sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan dan memberikan saran dari hasil penelitian Laporan Akhir yang telah dibuat mengenai Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa Terhadap Minat Beli Pelanggan Pada Bengkel PASS Palembang.

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil penulis dari uraian pembahasan antara lain yaitu:

1. Bauran pemasaran jasa yang terdiri atas produk (X_1), harga (X_2), tempat (X_3), promosi (X_4), orang (X_5), sarana fisik (X_6) dan proses (X_7) memiliki pengaruh sebesar 58,8% terhadap minat beli pelanggan (Y) pada Bengkel PASS Palembang. Sedangkan sisanya 41,2% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dibahas pada penelitian ini.
2. Berdasarkan perhitungan secara parsial pada variabel bauran pemasaran jasa yaitu produk (X_1), harga (X_2), tempat (X_3), promosi (X_4) dan proses (X_7) dinyatakan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap minat beli pelanggan (Y) pada Bengkel PASS Palembang karena variabel-variabel tersebut tidak memiliki nilai t_{hitung} yang lebih besar dari 1,986.
3. Berdasarkan persamaan regresi linear berganda $Y = -7,003 + 0,205X_1 + 0,137X_2 - 0,065X_3 + 0,066X_4 + 0,350X_5 + 0,355X_6 + 0,210X_7 + 1,660$ menunjukkan hasil nilai koefisien regresi yang dapat disimpulkan bahwa variabel orang (X_5) dan sarana fisik (X_6) memiliki nilai pengaruh yang paling dominan yaitu sebesar 35% (0,350) untuk nilai koefisien regresi variabel orang (X_5) dan 35,5% (0,355) untuk nilai koefisien regresi variabel sarana fisik (X_6) jika dibandingkan dengan variabel-variabel lainnya.

5.2 Saran

Saran yang dapat penulis berikan kepada Bengkel PASS Palembang mengenai bauran pemasaran jasa terhadap minat beli pelanggan pada Bengkel PASS Palembang antara lain:

1. Bengkel PASS Palembang tetap mempertahankan dan meningkatkan kompetensi yang dimiliki pekerjanya terhadap kualitas pelayanan yang diberikan agar dapat memberikan persepsi yang baik dan menarik minat beli pelanggan dengan cara memperhatikan dan mengikuti Standar Operasional Prosedur (SOP) yang telah ditetapkan.
2. Bengkel PASS Palembang tetap mempertahankan dan meningkatkan peralatan ataupun fasilitas yang disediakan agar dapat meningkatkan produktivitas dan citra yang terbentuk dari unsur lingkungan sekitar bengkel seperti pemberian *signage* berupa simbol-simbol atau informasi-informasi yang dapat meningkatkan citra perusahaan.
3. Bengkel PASS Palembang berusaha meningkatkan ragam jenis produk, jaminan kualitas maupun jaminan pelayanan, memperbaiki harga agar dapat menghadapi pesaing-pesaing lainnya, mengembangkan dan meningkatkan saluran distribusi yang efektif, meningkatkan promosi, lebih terbuka mengenai proses-proses perbaikan agar dapat membangun kepercayaan dan minat beli pelanggan.