

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Penelitian ini bertujuan menguji Pengaruh Kualitas pelayanan dan Penetapan harga terhadap Proses keputusan pembelian pada SOSI Sport Club Bandung. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasannya maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kualitas pelayanan Pada SOSI Sport Club Bandung dapat dikatakan baik, hal ini tercermin dari tanggapan responden yang menunjukkan bahwa Penampilan pelatih rapi, Tempat parkir yang luas, Sikap pelatih yang ramah, sikap yang simpatik dari para pelatih, Kecepatan pelayanan yang diberikan, Tidak membiarkan konsumen menunggu persepsi yang negatif dalam kualitas pelayanan, Pengetahuan pelatih tentang produk yang dijual, Ketepatan yang diberikan oleh pelatih dalam melayani konsumen dan Keamanan selama berada di SOSI Sport Club Bandung.
2. Penetapan harga Pada SOSI Sport Club Bandung berada dalam kategori baik, hal ini tercermin dari tanggapan responden yang menunjukkan bahwa Harga pada SOSI Sport Club Bandung terjangkau dengan pendapatan responden, responden membeli produk pada SOSI Sport Club Bandung karena harga yang ditetapkan masih cukup terjangkau, Harga pada SOSI Sport Club Bandung sesuai dengan kualitas yang dirasakan, Harga pada SOSI Sport Club Bandung dirasakan wajar dibandingkan dengan kualitas produk yang diperoleh, Penetapan harga pada SOSI Sport Club Bandung sesuai dengan kualitas produk sehingga konsumen dapat mempertimbangkan dalam melakukan pembelian, Harga pada SOSI Sport Club Bandung dapat bersaing dengan dealer lain, Harga pada SOSI Sport Club Bandung lebih murah dibandingkan dengan harga tempat kebugaran lain, Harga yang ditawarkan SOSI Sport Club Bandung sesuai dengan manfaat yang dirasakan, dan Ketika konsumen membeli produk SOSI

Sport Club Bandung, merasa yakin produk tersebut memiliki manfaat lebih.

3. Proses keputusan pembelian pada SOSI Sport Club Bandung berada dalam kategori baik, hal ini tercermin dari tanggapan responden yang menunjukkan bahwa responden berkunjung ke SOSI Sport Club Bandung karena mempunyai suatu kebutuhan, berkunjung karena telah mengenal SOSI Sport Club Bandung, berkunjung ke SOSI Sport Club Bandung karena telah merasakan manfaatnya, mencari informasi tempat kebugaran lewat keluarga, teman, tetangga, mengunjungi SOSI Sport Club Bandung karena telah melalui proses perbandingan dengan tempat kebugaran lain, dan responden berkunjung ke SOSI Sport Club Bandung karena telah merasakan manfaatnya
4. Berdasarkan analisis koefisien korelasi bahwa kualitas pelayanan dan penetapan harga memiliki keeratan hubungan yang kuat dengan proses keputusan pembelian. Berdasarkan hasil uji hipotesis secara simultan menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dari Kualitas pelayanan dan Penetapan harga terhadap Proses keputusan pembelian. Hasil penelitian secara parsial menunjukkan bahwa Kualitas pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap Proses keputusan pembelian begitu juga Penetapan harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Proses keputusan pembelian

## **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasannya terhadap pernyataan yang masih dianggap kurang, maka peneliti memberikan saran yang kiranya dapat bermanfaat:

1. Masih kurangnya pelayanan yang diberikan membuat konsumen kurang diperhatikan, untuk itu sebaiknya setiap karyawan yang bertugas berusaha mengerti kebutuhan pengunjung, sehingga dengan demikian, pengunjung merasa diperhatikan terhadap kebutuhannya.

2. Terhadap harga yang telah ditetapkan SOSI Sport Club Bandung, sebaiknya perusahaan memberikan diskon atau potongan harga. Sehingga harga yang dibayarkan sesuai dengan manfaat yang konsumen peroleh.
3. Diperlukan bauran promosi yang terus menerus, seperti adanya brosur, pamflet dan lain-lain alat promosi. Sehingga dengan adanya bauran promosi yang baik dapat meningkatkan proses keputusan pembelian konsumen di masa yang akan datang.

