

BAB V

PENUTUP

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil Uji dan pembahasan yang telah peneliti lakukan tentang pengaruh harga dan varian produk terhadap kepuasan pelanggan di PT. Kedaung Group Surabaya, dan didapat kesimpulan sebagai berikut :

1. Ada pengaruh signifikan dari pengaruh harga terhadap kepuasan pelanggan di PT. Kedaung Group Surabaya.
2. Ada pengaruh signifikan dari pengaruh varian produk terhadap kepuasan pelanggan di PT. Kedaung Group Surabaya.
3. Pengaruh harga dan varian produk secara simultan berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan.
4. Diantara variabel harga dan varian produk yang paling berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan di PT. Kedaung Group Surabaya adalah pengaruh harga.

5.2 SARAN

Penulis memberikan saran-saran yang dianggap dapat berguna bagi beberapa pihak.

Bagi PT. Kedaung Group peneliti menyarankan, PT. Kedaung Group harus tetap mempertahankan harga produk seperti :

- Sebagai perbaikan kebijakan harganya dengan cara memberikan diskon 5% pada saat pembelian minimal 5 juta rupiah dalam satu nota pembelian.
- Mungkin bisa diselenggarakan event untuk produk-produk yang tergolong lama penjualannya sehingga para konsumen bisa membeli dengan harga yang miring.
- Untuk karyawan desain bisa melakukan studi banding ke perusahaan lain agar produknya bisa bervariasi sehingga para konsumen tidak bosan akan produk yang di dijual di PT. Kedaung Group.
- Selalu peka terhadap trend yang sedang booming di masyarakat, khususnya di kalangan anak muda karena banyak kalangan yang membeli produk PT. Kedaung Group untuk souvenir pernikahan atau event sehingga diharapkan saat mereka berkunjung ke PT. Kedaung Group.

Bagi Peneliti Selanjutnya yang ingin melakukan penelitian serupa hendaknya dapat menambahkan variabel lain di luar variabel harga produk dan varian produk, contohnya seperti variabel kualitas pelayanan dan lokasi atau tempat.