

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari hasil analisis data diatas, maka hasil penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut :

- a) Harga berpengaruh terhadap Kepuasan Konsumen pada Kapal Cantika Lestari.
- b) Bukti Fisik berpengaruh terhadap Kepuasan Konsumen pada Kapal Cantika Lestari.

#### **5.2 Implikasi Teoritis**

Implikasi teoritis dapat diambil dari penelitian ini yang memuat penelitian terdahulu dan teori pendukung yang dapat dilihat sebagai berikut :

- a) penelitian yang di lakukan oleh Hendra Saputra (2008) dengan Analisis Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran terhadap Keputusan Pembelian The Celup Sariwangi oleh Konsumen Rumah Tangga di Kota Medan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian ( $t \text{ hitung} = 0,489 < t \text{ tabel} = 1,660$ ), harga tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian ( $t \text{ hitung} = 1,433 > t \text{ tabel} = 1,660$ ), promosi mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian ( $t \text{ hitung} = 4,606 < t \text{ tabel} = 1,660$ ) dengan tingkat signifikansi

0,000. Secara bersama-sama produk, harga, promosi dan distribusi mempunyai pengaruh terhadap keputusan pembelian ( $F_{hitung} = 8,094 > F_{tabel} = 2,51$ ). Pengaruh tersebut sebesar 50,5% ( $R^2 = 0,505$ ).

- b) Kadarusman (2017) dengan judul pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian mebel pada pt. atiqah prima di takalar, hasil penelitian menunjukkan bahwa promosi tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian  $T_{hitung} < T_{tabel}$ , ( $0,312 < 1,985$ ) dengan tingkat signifikan  $0,252 > 0,05$ .

Adanya analisis Keputusan pembelian dapat memberikan manfaat khususnya untuk para pembisnis agar dapat melihat peluang-peluang yang mungkin saja dilupakan. Analisis ini digunakan sebagai penilaian yang positif maupun negatif sehingga dapat digunakan sebagai langkah selanjutnya dalam mengambil keputusan yang tepat.

### **5.3 Implikasi Terapan**

- a) Bagi Perusahaan

Penelitian ini digunakan sebagai bahan pertimbangan oleh perusahaan agar mampu menaikan nilai Kepuasan Konsumen khususnya pada Kapal KM Cantika Lestari, dan disarankan untuk perusahaan terkait agar dapat selalu memperhatikan Harga dan Bukti Fisik Kapal KM Canika Lestari agar konsumen merasa puas dengan harga yang diberlakukan serta nyaman menggunakan Kapal Cantika Lestari.

- b) Bagi penumpang

- 1 Selanjutnya diharapkan bagi para calon penumpang Kapal KM Cantika Lestari untuk lebih memperhatikan akan keselamatan dan memberikan waktu untuk melihat prosedur standar keselamatan kapal sehingga para calon penumpang tidak melakukan hal-hal yang dapat merusak fisik kapal tersebut dan diharapkan calon penumpang juga dapat memperoleh pemahaman akan informasi keselamatan Kapal.
  - 2 Penumpang kapal diharapkan untuk lebih aktif dalam mencari informasi tentang harga tiket Kapal KM Cantika Lestari, dikarenakan harga tiket kapal bisa berubah sewaktu-waktu.
- c) Bagi Peneliti Selanjutnya
- 1 Pada saat melakukan penelitian, peneliti harus lebih memikirkan dan mempertimbangkan informan penelitian, apakah penyebaran kuesioner dipelabuhan tidak mengganggu aktivitas calon penumpang kapal sehingga tidak terjadi pembelian tiket maupun ketinggalan kapal. Namun, sebaiknya penyebaran kuesioner dilakukan secara online agar tidak mengganggu waktu dari calon penumpang kapal.
  - 2 Apabila ingin mengangkat tema yang sama, peneliti berharap selanjutnya dapat berfokus pada kasus yang pernah terjadi sehingga penelitian dapat berisi dengan informasi yang dapat menjadi pelajaran untuk masyarakat luas dan evaluasi kepada objek penelitian tersebut.