

BAB V

PENUTUP

1.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Diketahui bahwa loyalitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap meningkatkan penjualan pada dealer motor honda NSS dikota kupang dari hasil perhitungan uji hipotesis t.
2. Diketahui bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap meningkatkan penjualan pada dealer motor honda NSS dikota kupang dari hasil perhitungan uji hipotesis t, uji f dan uji R^2 .

1.2. Implikasi Teoritis

1. Variabel loyalitas berpengaruh positif terhadap meningkatkan penjualan pada dealer motor honda NSS dikota kupang. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ana Fitriyatul Bilgies dengan judul Peran kualitas produk, harga dan kualitas layanan terhadap kepuasan pelanggan billagio skincare clinic. Hasil penelitian ini dapat dikatakan bahwa semakin tinggi loyalitas yang diberikan dan semakin kompetitif harga yang ditetapkan maka semakin meningkatkan penjualan dalam dealer motor honda NSS dikota kupang.
2. Variabel harga berpengaruh positif terhadap meningkatkan penjualan pada dealer motor honda NSS dikota kupang. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ana Fitriyatul Bilgies dengan judul

Pengaruh kualitas produk, harga dan kualitas layanan terhadap kepuasan pelanggan Billagio skincare clinic adalah dengan meningkatnya kualitas produk, maka semakin meningkat pula kepuasan pelanggan. Billagio skincare clinic, harga mempengaruhi kepercayaan konsumen. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis pengaruh harga, kualitas produk dan kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan. Dari hasil ini penelitian dapat disimpulkan bahwa secara simultan harga, kualitas produk dan kualitas layanan berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan. Secara parsial harga, kualitas produk dan kualitas layanan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan.

1.3. Implikasi Terapan

Dari hasil penelitian diketahui bahwa variabel loyalitas dan harga berpengaruh terhadap meningkatkan penjualan pada dealer motor honda NSS di kota Kupang untuk selalu memperhatikan loyalitas dan harga agar meningkatkan penjualan dan meningkatkan pada dealer motor honda NSS di kota Kupang.

1. Berdasarkan hasil yang menjawab permasalahan pada penelitian ini, terdiri dari lima indikator atau dimensi dalam meningkatkan penjualan yaitu: loyalitas (X_1) berpengaruh terhadap meningkatkan penjualan. Variabel ini diukur dengan lima indikator atau dimensi yaitu reliabilitas, daya tanggap, jaminan serta empati dan bukti fisik. Secara deskriptif diperoleh rata-rata sebesar 4,1333 (4%) diperoleh dari indikator bukti fisik dalam dealer NSS adalah untuk membuktikan kualitas jasa yang diberikan dengan bukti fisik atau persentase. Hasil ini menunjukkan bahwa variabel loyalitas pada

meningkatkan penjualan pada dealer motor honda NSS dikota kupang sangat baik.

2. Variabel harga (X_2) yaitu terdapat empat dimensi yaituharga terjangkau, harga bersaing dan sesuai dengan kualitas serta sesuai dengan manfaat. Secara deskriptif diperoleh rata-rata sebesar 3,8333 (4%) diperoleh dari indikator harga sepeda motor honda sangat bersaing dengan produk merek lain. Hasil ini menunjukkan bahwa variabel harga pada dealer motor honda NSS dikota kupang berada pada sangat baik.
3. Variabel meningkatkan penjualan (Y), pada penelitian ini menggunakan tiga dimensi yaitumencapai peningkatan penjualan dan mendapatkan laba serta menunjang pertumbuhan perusahaan. Hasil analisis penelitian secara deskriptif memperlihatkan kecenderungan positif, secara deskriptif diperoleh rata-rata sebesar 4,03333 (4%) diperoleh dari indikator merek honda yang sangat berkualitas sehingga peningkatan penjualan motor honda sangat terjangkau di kalangan masyarakat. Hasil ini menunjukkan bahwa variabel meningkatkan penjualan pada dealer motor honda NSS dikota kupang berada berada pada sangat baik.