BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Dari hasil analisis data oleh peneliti terkait pengaruh harga dan kualitas pelayanan terhadap minat beli konsumen di PT. Tri Mitra Batam, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Hasil uji t membuktikan nilai t hitung lebih kecil dari t tabel sehingga tidak berpengaruh positif serta signifikan antara variabel harga (X_1) dengan variabel minat beli (Y) di PT. Tri Mitra Batam.
- b. Hasil uji t membuktikan nilai t hitung lebih besar dari t tabel sehingga berpengaruh positif serta signifikan antara variabel kualitas pelayanan (X_2) dengan variabel minat beli (Y) di PT. Tri Mitra Batam.
- c. Hasil uji F membuktikan nilai F hitung lebih besar dari F tabel sehingga secara bersamaan dinyatakan berpengaruh signifikan antara variabel harga (X_1) dan kualitas pelayanan (X_2) dengan variabel minat beli (Y).

5.2. Saran

Beberapa saran diuraikan oleh penulis pada penelitian ini yakni sebagai berikut:

5.2.1. Bagi PT. Tri Mitra Batam

Untuk dapat meningkat profit atau penghasilan dari hasil penjualan, PT. Tri Mitra Batam menetapkan harga yang mampu bersaing dengan perusahaan lain sehingga konsumen akan tetap setia untuk selalu membeli tiket di PT. Tri Mitra Batam begitu juga dengan peningkatan kualitas dari pelayanan agar setiap konsumen tetap merasa puas dan nyaman terhadap produk yang dijual.

5.2.2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk dapat mengembangkan penelitian ini, peneliti berikutnya diharapkan dapat melakukan penelitian ini dengan metode lain yang berhubungan dengan variabel harga dan variabel pelayanan ataupun dapat melakukan penelitian dengan beberapa faktor yang belum diteliti.