

BAB V
SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Dari hasil analisis data dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Potongan harga (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen Guardian Grand Batam Mall.
2. Promosi penjualan (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen Guardian Grand Batam Mall.
3. Kualitas pelayanan (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen Guardian Grand Batam Mall.
4. Hipotesis uji F menunjukkan bahwa variabel potongan harga, promosi penjualan dan kualitas pelayanan secara siltultan berpengaruh terhadap kepuasan konsumen Guardian Grand Batam Mall.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis data, pembahasan, dan kesimpulan, maka dapat disampaikan beberapa saran yang diharapkan berguna untuk kepentingan praktis dan penelitian selanjutnya sebagai berikut:

1. Manajemen Guardian Grand Batam disarankan untuk semakin memperhatikan potongan harga yang diharapkan oleh konsumen sehingga konsumen bisa mempersepsikan harga dengan manfaat yang diberikan

setelah berbelanja di Guardian Grand Batam Mall dibandingkan dengan perusahaan sejenisnya.

2. Pihak Guardian Grand Batam Mall juga harus memperhatikan dari sisi promosi penjualan, khususnya untuk konsumen agar promosi yang diberikan mampu menarik konsumen untuk tetap berbelanja di Guardian Grand Batam Mall.
3. Pihak manajemen Guardian Grand Batam Mall harus memperhatikan kualitas pelayanan yang diberikan oleh karyawan dan memberikan pemahaman kepada karyawan untuk menjadi karyawan yang handal sehingga konsumen Guardian Grand Batam Mall tidak berpindah ke perusahaan jenis yang lain.
4. Kepuasan konsumen juga harus diperhatikan agar konsumen mampu percaya dengan fasilitas atau keunggulan yang ditawarkan oleh Guardian Grand Batam Mall dibandingkan dengan perusahaan sejenis lainnya.