

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa;

1. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Lina Laundry.
2. Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Lina Laundry.
3. Fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Lina Laundry.
4. Promosi, lokasi, dan fasilitas berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap keputusan pembelian di Lina Laundry.

4.2 Saran

1. Lina Laundry perlu memanfaatkan platform media sosial seperti instagram, facebook, dan tiktok untuk memperkenalkan layanan, informasi diskon, dan menarik perhatian konsumen potensial. Hal ini akan membantu meningkatkan brand image dan menarik konsumen dari luar perumahan yang mungkin belum mengetahui keberadaan usaha ini.
2. Membuat program loyalitas seperti reward bagi konsumen setia, misalnya memberikan diskon atau voucher untuk pelanggan yang menggunakan jasa laundry secara rutin.

3. Pertimbangkan untuk membuka cabang atau melakukan kerja sama dengan lokasi yang lebih strategis seperti dekat pusat perbelanjaan, perkantoran, atau area dengan tingkat mobilitas tinggi, guna memudahkan konsumen yang tidak tinggal di perumahan tersebut untuk dapat mengakses layanan laundry.
4. Menyediakan layanan antar jemput pakaian akan menjadi nilai tambah bagi konsumen yang sibuk dan tidak memiliki waktu untuk datang langsung dan untuk meningkatkan kemudahan akses bagi pelanggan luar perumahan.
5. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat melakukan penelitian dengan menggunakan metode yang berbeda yang berkaitan dengan variabel yang diteliti, atau menambahkan variabel lain yang dapat berkontribusi dalam meningkatkan keputusan pembelian.
6. Penelitian ini diharapkan agar dapat menambah pengetahuan mengenai variabel yang diteliti.