

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Bab ini menguraikan kesimpulan, yang berhubungan dengan hasil yang diperoleh dari penelitian. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh promosi, kualitas pelayanan, dan harga terhadap keputusan pembelian pada Apotek roxy mekarsari. Maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil Uji analisis data dari penelitian diatas dapat diperoleh bahwa secara parsial promosi (X1) tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Y).
2. Hasil perhitungan uji parsial yang sangat menunjukan bahwa secara parsial kualitas pelayanan (X2) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Y)
3. Berdasarkan hasil uji analisis data penelitian diatas dapat diperoleh. Bahwa secara parsial Harga (X3) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Y)
4. Berdasarkan hasil uji simultan ini dapat diperoleh bahwa simultan Promosi (X1) kualitas pelayanan (X2) dan harga (X3) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Y)

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan penjelasan dan kesimpulan yang telah diuraikan yang telah diuraikan menyatakan ketiga variabel independen yaitu promosi, kualitas pelayanan dan harga mempunyai pengaruh dan signifikan terhadap variabel dependen yaitu keputusan pembelian secara parsial maupun simultan. Hasil penelitian ini diharapkan mampu berimplikasi terhadap perusahaan pada dan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terkait antara lain:

1. Dalam menjalankan kegiatan bisnis pihak manajemen Apotek Roxy Mekarsari tetap melaksanakan dan menerapkan promosi yang akan diberikan kepada konsumen. Diantaranya, Periklanan pihak manajemen dapat melakukan kegiatan promosi dengan pemasangan iklan melalui media sosial atau cetak seperti instagram, *whatsaap busnisses* dan layanan situs web resmi apotek dengan menggunakan kode barcode QR serta *catalog*. Dengan adanya kerja sama promosi antara pihak supplier dengan pihak manajemen Apotek Roxy Mekarsari dapat

menguntungkan kedua belah pihak. Keuntungan yang didapatkan pihak manajemen salah satunya adalah Apotek Roxy Mekarsari semakin dikenal oleh masyarakat luas.

2. Dalam menjalankan bisnis pihak manajemen Apotek Roxy Mekarsari tetap meningkatkan kualitas pelayanan yang diberikan kepada konsumen diantaranya terus mengembangkan kualitas pengetahuan yang optimal terhadap produk *knowledge* dari obat-obatan.
3. Dalam menjalankan bisnis yang ada pihak manajemen Apotek Roxy Mekarsari hendaknya memperhatikan harga. Harga memiliki peranan penting dalam pilihan pembeli. Pihak manajemen perlu mempertahankan harga sebagai pembanding dengan pesaing. Maka, pihak manajemen perlu menganalisis kembali harga yang ditawarkan agar penetapan harga kompetitif dengan pesaing.

