

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis pengaruh kualitas pelayanan dan promosi terhadap keputusan pembelian jasa pada ekspedisi JNE. Menurut penelitian yang didapat selama pelaksanaan pembahasan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Kualitas pelayanan tidak memiliki berpengaruh langsung terhadap keputusan pembelian jasa pada ekspedisi JNE. Hal tersebut menunjukkan bahwa kualitas pelayanan memerlukan faktor lain untuk mempengaruhi keputusan pembelian.
2. Promosi dapat mempengaruhi keputusan pembelian jasa pada ekspedisi JNE. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin baik promosi yang dilakukan oleh perusahaan maka akan berpengaruh baik terhadap keputusan pembelian.

5.2 Implikasi Manajerial

1. Bagi Perusahaan

Sebagai masukan dan bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam penerapan kualitas pelayanan dan promosi terhadap keputusan pembelian jasa pada ekspedisi JNE

2. Bagi Universitas

Memberikan kontribusi pada pengembangan teori atau materi dalam pengembangan akademis serta menambah sebuah referensi kajian ilmu pada mahasiswa program studi Manajemen konstrasi pemasaran.

3. Bagi Peneliti

Menambah wawasan dan pengetahuan mengenai keputusan pembelian diera globalisasi saat ini dalam kewirausahaan dan menjalankan usaha atau bisnis

Dibandingkan materi atau teori yang telah di dapat peneliti selama bangku kuliah terutama mengenai kualitas dan promosi terhadap keputusan pembelian jasa pada ekspedisi JNE

5.3 Saran

1. Perusahaan sebaiknya meningkatkan promosi dengan cara menyebarkan informasi melalui media sosial atau bisa juga dengan membuat konten kompetisi untuk menarik minat konsumen
2. Melakukan promosi dengan cara memberikan promo yang menarik contohnya memberikan gratis ongkir sehingga konsumen tertarik dan melakukan keputusan pembelian
3. Strategi pemasaran yang baik dapat meningkatkan keputusan pembelian, dimana keputusan pembelian sumber utama pendapatan bagi sebuah perusahaan. Dengan keputusan pembelian yang semakin meningkat menjadi salah satu faktor yang menunjukan bahwa kinerja perusahaan tersebut cukup baik. Oleh karenanya keputusan pembelian ini harus selalu menjadi fokus utama dalam bisnis. Untuk dapat meningkatkan keputusan pembelian perusahaan harus bisa melakukan berbagai strategi pemasaran seperti memberikan promo dengan waktu yang terbatas, meningkatkan kualitas agar menjadi lebih baik sehingga akan menarik para konsumen.