

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan atas hasil analisis tersebut yaitu sebagai berikut strategi pemasaran yang telah digunakan oleh CV HT Media Digital Printing Blitar adalah dengan kualitas layanan dan nilai produk . Dari hasil analisis data yang telah dilakukan nampak bahwa variabel kualitas layanan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada CV HT Media Digital Printing Blitar. Dari hasil olah data antara variabel kualitas layanan dan nilai produk, maka dapat disimpulkan variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan adalah variabel kualitas layanan, hal ini dikarenakan untuk variabel kualitas layanan mempunyai nilai signifikansi yang paling baik jika dibandingkan dengan variabel lainnya.

#### **B. Saran**

Dari hasil kesimpulan yang telah diuraikan, maka adapun saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Untuk meningkatkan penjualan pada masa yang akan datang, pimpinan CV HT Media Digital Printing perlu meninjau kembali kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan dengan menerapkan konsep kualitas layanan yang akurat dan mengambil langkah-langkah untuk

menjalankan serta meningkatkan variabel kualitas layanan dan nilai produk .

2. Memonitor perkembangan perusahaan pesaing melalui informasi pemasaran yang akurat dan kontinyu, agar setiap langkah yang diambil oleh pesaing dapat ditanggapi dengan tindakan preventif oleh perusahaan.
3. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan agar memasukkan variabel lain selain kedua variabel kualitas layanan dan nilai produk, misalnya saja kualitas produk, promosi penjualan, dan sebagainya agar hasilnya lebih maksimal.