

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa H_a diterima dan H_o ditolak yang berarti bahwa Harga berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pengguna jasa pada Hotel Puri Perdana Kota Blitar. Hasil tersebut dapat dilihat pada hasil Uji T dimana Harga berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Hal tersebut menunjukkan Harga menjadi salah satu faktor utama pelanggan melakukan kegiatan pembelian jasa di Hotel Puri Perdana Kota Blitar.

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi menunjukkan bahwa besarnya pengaruh Promosi dan Harga terhadap Keputusan Pembelian pada Hotel Puri Perdana Blitar sebesar 52,8%. Sedangkan sisanya 47,2% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka terdapat beberapa saran yang memungkinkan untuk direalisasikan dalam rangka meningkatkan keputusan pembelian konsumen dalam menggunakan jasa penginapan pada Hotel Puri Perdana Blitar, antar lain :

1. Meningkatkan pelayanan para tamu yang menginap di Hotel Puri Perdana Blitar agar pelanggan merasa bahwa tarif harga sesuai dengan pelayanan yang didapatkan.
2. Mempertahankan harga sewa kamar Hotel Puri Perdana Blitar agar tetap dapat dijangkau oleh masyarakat.
3. Meningkatkan kegiatan promosi sebagai salah satu langkah untuk meningkatkan keputusan pembelian calon konsumen untuk menginap di hotel Puri Perdana Blitar.
4. Mempertahankan keterjangkauan sewa kamar Hotel Puri Perdana Blitar.