

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan perhitungan secara kualitatif dan kuantitatif atas penelitian yang dilakukan di PO. Golden Toraja dengan mengambil jumlah responden 200 orang, maka dapat diuraikan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari tanggapan responden, berdasarkan rata-rata skor yang diperoleh dari yang tertinggi sampai yang terendah, dapat diketahui bahwa :
 - Kesesuaian Tarif PO. Golden Toraja Dengan Kualitas Angkutan memiliki nilai rata-rata 4,85 yang menjelaskan bahwa tarif PO. Golden Toraja dengan kualitas angkutan sangat sesuai.
 - Kualitas PO. Golden Toraja Dibandingkan Dengan Pesaing memiliki nilai rata-rata 4,81 yang menunjukkan bahwa kualitas PO. Golden Toraja dibanding pesaing lebih baik.
 - Kesesuaian Harga PO. Golden Toraja Dengan Pelayanan Angkutan memiliki nilai rata-rata 4,65 yang mengartikan bahwa harga PO. Golden Toraja dengan pelayanan angkutan sangat sesuai.
 - Tingkat Penggunaan Jasa PO. Golden Toraja memiliki nilai rata-rata 4,65 yang artinya bahwa tingkat penggunaan jasa PO. Golden Toraja sangat sering.
 - Tingkat Perubahan (kenaikan/penurunan) Tarif PO. Golden Toraja memiliki nilai rata-rata 4,38 yang menjelaskan bahwa

tingkat perubahan (kenaikan/penurunan) tarif PO. Golden Toraja adalah wajar.

- Tingkat Perubahan Harga PO Golden Toraja Dibanding Pesaing memiliki nilai rata-rata 4,38. Artinya bahwa tingkat perubahan harga PO. Golden Toraja dibanding pesaing adalah wajar.
 - Kesesuaian Harga PO. Golden Toraja Dengan Daya Beli Konsumen memiliki nilai rata-rata 4,26 yang menjelaskan harga PO. Golden Toraja dengan daya beli konsumen sesuai.
 - Kesesuaian Tarif PO. Golden Toraja Dibanding Dengan Pesaing memiliki nilai rata-rata 2,63 yang berarti bahwa tarif yang ditetapkan oleh PO. Golden Toraja sama bila dibandingkan dengan para pesaing.
 - Pengaruh tarif PO. Golden Toraja terhadap Keputusan Pembelian memiliki nilai 2,01. Artinya tarif tidak signifikan mempengaruhi keputusan pembelian. Konsumen tidak lagi melihat tarif yang ditetapkan tetapi konsumen memiliki faktor lain yang menjadi pertimbangan mereka dalam menggunakan PO. Golden Toraja misalnya kepercayaan terhadap PO. Golden Toraja dan kepuasan yang didapat saat menggunakan.
2. Secara statistik dengan menggunakan metode stepwise, dari ketiga variabel untuk mengukur penetapan harga yaitu Biaya, Permintaan, dan Persaingan, terlihat bahwa hanya variabel Persaingan yang secara signifikan mampu mempengaruhi variabel Pengambilan Keputusan. Model regresi yang dihasilkan adalah $Y=2.658 + 0.171X$, Y adalah Keputusan Pembelian dan X adalah Persaingan. Dari model regresi tersebut terlihat bahwa Persaingan memiliki korelasi positif dengan Keputusan pembelian, hal ini berarti jika nilai variabel

Persaingan terus meningkat maka nilai variabel Keputusan Pembelian juga akan ikut naik.

5.2 Saran

Hasil penelitian ini selain memberikan kontribusi akademis juga memiliki bahan masukan bagi perusahaan. Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut:

1. Terdapat beberapa pertanyaan dinyatakan tidak valid dan reliabel, karena penelitian ini dibatasi oleh waktu, sehingga tidak dilakukan pengambilan data lagi. Oleh karena untuk penelitian berikutnya disarankan pertanyaan yang tidak valid dan reliabel sangat perlu dilakukan perubahan.
2. PO. Golden Toraja harus lebih memperhatikan strategi yang dilakukan oleh perusahaan pesaing untuk mendapatkan pelanggan.
3. Menurut persepsi konsumen harga yang ditetapkan PO. Golden Toraja sama dengan harga yang ditetapkan oleh perusahaan pesaing sehingga disarankan PO. Golden Toraja tetap mempertahankan kualitas pelayanan dan menjaga perubahan harga dalam batas yang wajar.