

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka penulis menarik beberapa kesimpulan mengenai pengaruh alat-alat promosi penjualan terhadap minat penggunaan jasa pada rental komputer *Kiwi'z net game* sebagai berikut:

1. Konsumen yang berminat untuk menggunakan jasa rental komputer *Kiwi'z net game* yang dikarenakan pengaruh promosi penjualan tersebut sebagian besar berasal dari berjenis kelamin laki-laki, memiliki tingkat usia 10 – 20 tahun, seorang pelajar, berpenghasilan Rp. 250.001 – Rp. 500.000, memiliki pendidikan terakhir SLTA/Sederajat, dan datang berkunjung beberapa kali dalam seminggu.
2. Dari hasil penelitian ternyata alat promosi penjualan berupa kupon dan diskon mempunyai pengaruh terhadap minat penggunaan jasa pada rental komputer *Kiwi'z net game* dan besarnya pengaruh tersebut adalah 53,5%, sedangkan paket harga, undian berhadiah, dan uji gratis ternyata tidak memiliki pengaruh terhadap minat penggunaan jasa pada rental komputer *Kiwi'z net game*, dimana penjelasannya sebagai berikut:

- Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa kupon sarapan pagi gratis berpengaruh positif pada minat penggunaan jasa, dilihat dari nilai t hitung 2,477 ( $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ ), tingkat signifikan 0,017 ( $\leq 0,05$ ). Jadi kupon sarapan pagi gratis yang bermanfaat, mudah didapat dan menarik menimbulkan persepsi yang baik dibenak konsumen sehingga berpengaruh terhadap minat penggunaan jasa pada rental komputer Kiwi'z *net game*.
- Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa diskon berpengaruh positif pada minat penggunaan jasa, dilihat dari nilai t hitung 2,471 ( $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ ), tingkat signifikan 0,017 ( $\leq 0,05$ ). Jadi diskon yang menarik perhatian, memuaskan hati dan sesuai keinginan konsumen menimbulkan persepsi yang baik dibenak konsumen sehingga berpengaruh terhadap minat penggunaan jasa pada rental komputer Kiwi'z *net game*.
- Sedangkan paket harga, undian berhadiah dan uji gratis memiliki t hitung  $\leq t$  tabel dan nilai signifikannya  $\geq 0,05$ . Jadi paket harga, undian berhadiah dan uji gratis tidak berpengaruh positif dan tidak menimbulkan persepsi yang baik dibenak konsumen sehingga tidak berpengaruh terhadap minat penggunaan jasa pada rental komputer Kiwi'z *net game*.

Penulis dapat menyimpulkan bahwa alat-alat promosi penjualan yang tepat memang dapat berpengaruh terhadap penggunaan jasa.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis dapat memberikan saran kepada pihak manajemen rental komputer Kiwi'z *net game*, sebagai berikut:

1. Disarankan agar alat promosi penjualan yang berupa kupon sarapan pagi gratis yang bermanfaat, mudah didapat dan menarik perhatian, juga alat promosi penjualan yang berupa diskon yang menarik, memuaskan hati dan sesuai dengan keinginan konsumen sangat perlu dipertahankan karena alat promosi penjualan tersebut mempengaruhi minat penggunaan jasa pada rental komputer Kiwi'z *net game*.
2. Disarankan agar alat promosi penjualan berupa paket harga diperbaharui karena tidak mempengaruhi minat penggunaan jasa pada rental komputer Kiwi'z *net game*. Pihak manajemen harus mengevaluasi untuk penetapan paket harga yang lebih menghemat pengeluaran, terjangkau dan lebih bervariasi harganya.
3. Disarankan agar alat promosi penjualan yang berupa undian berhadiah diperbaharui karena tidak mempengaruhi minat

penggunaan jasa pada rental komputer Kiwi'z *net game*. Pihak manajemen harus mengevaluasi untuk mencari hadiah yang lebih bermanfaat, menarik dan melakukan penarikan undian pada tepat waktu.

4. Disarankan agar alat promosi penjualan yang berupa uji gratis diperbaharui karena tidak mempengaruhi minat penggunaan jasa pada rental komputer Kiwi'z *net game*. Pihak manajemen harus membuat agar uji gratis yang ditawarkan menjadi lebih menarik, mudah didapat dan bermanfaat bagi konsumen. Misalnya dengan menambah komputer khusus untuk uji gratis.
5. Disarankan bila ada peneliti yang melakukan penelitian yang sama dengan topik ini, maka pada saat melakukan uji validitas dan reliabilitas untuk pertanyaan pada kuesioner, peneliti dapat menggunakan metode *Confirmatory Factor Analysis (CFA)*, karena metode ini dianggap lebih tepat dan akurat untuk menguji validitas dan reliabilitas.