

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab sebelumnya dapat disimpulkan mengenai harga, lokasi, suasana dan kualitas produk terhadap kepuasan pelanggan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

Berdasarkan uji secara bersama-sama (simultan), dapat disimpulkan dari f hitung $>$ f tabel atau $28,544 > 2,73$ bahwa variabel kualitas produk dan Harga secara bersamaan (simultan) berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen, yang berarti antara uji F hitung dan F tabel berpengaruh kuat dan saling keterkaitan antara variable independen dan dependen, maksudnya harga yang ditawarkan murah, dan kualitas produk mempengaruhi kepuasan pelanggan.

Pada variabel kualitas produk dapat ditarik kesimpulan apabila t hitung $>$ t tabel atau $6,789 > 1,666$ maka variable kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen, maksudnya kualitas produk yang ditawarkan oleh lelang Balai Serasi Palembang masih layak untuk dipakai itu juga mempengaruhi keputusan konsumen.

Pada variabel harga dapat ditarik kesimpulan apabila t hitung $>$ t tabel atau $2,781 > 1,666$ maka variabel harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen. Maksudnya harga yang ditawarkan murah terjangkau dan tidak kalah dari lelang yang lainnya, akan mempengaruhi keputusan konsumen.

B. Saran

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan, maka dapat disampaikan beberapa saran sebagai berikut :

Mengingat bahwa variabel, Kualitas Produk, Harga secara bersama-sama berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian, maka disarankan kepada PT. Balai Lelang Serasi Palembang memperhatikan Kualitas Produk, Harga dapat bekerja sesuai SOP yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Motor Lelang Balai Lelang Serasi Palembang sangat penting untuk lebih mempertahankan kualitas produk dan harga agar sesuai dengan target konsumen dan sesuai dengan keadaan ekonomi konsumen.

Selanjutnya bagi Motor Lelang Balai Lelang Serasi Palembang diharapkan dapat meningkatkan fasilitas yang di butuhkan pelanggan untuk kenyamanan dalam melaksanakan lelang seperti memberikan petunjuk arah agar konsumen mudah menemukan Motor Lelang Balai Lelang Serasi Palembang.

Dan juga bagi Motor Lelang Balai Lelang Serasi Palembang harus meningkatkan promosi melalui media sosial seperti instagram, facebook, whatsapp dll, agar untuk masyarakat yang tinggal di plaju dan kertapati dapat melihat promosi yang ditawarkan agar mereka tertarik untuk membeli Motor Lelang Balai Lelang Serasi Palembang.

Balai Lelang Serasi Palembang menyediakan tukang parkir supaya tidak macet dan juga menyediakan keamanan untuk menjaga keamanan di Balai Lelang Serasi Palembang

Bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti mengenai harga, lokasi, suasana dan kualitas produk terhadap kepuasan pelanggan di pt. lelang balai serasi Palembang, ada

baiknya menambah variabel-variabel independen lainnya untuk menjadikan penelitian selanjutnya lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Aiyub Ahmad, *Fikih Lelang Perspektif Hukum Islam Dan Hukum Positif*, (Jakarta:Kiswah, 2004)
- Daryanto, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: PT. Sarana Tutorial Nurani Sejahtera, 2011)
- Dermawan Wibosono, *Manajemen Kinerja : Konsep, Desain dan Teknik Meningkatkan Daya Saing Perusahaan*, (Jakarta : Erlangga,2006)
- Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andri Ofset, Edisi Pertama, 2007)
- Fandi Tjiptono, *Dasar-dasar Pemasaran* (Jakarta : Rajawali Grapindo Persada, 2012)
- <http://www.lelangsyariah.com> .diakses pada 03 Maret 2018
- Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid Juz II*, (Beirut Libanon, 1992)
- Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia. No.304/KMK.01/2002*
- Kotler Philip dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga,2008)
- Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Erlangga 2009)
- Menurut Kotler dan Armstrong dalam Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen, Volume 4, Nomor 12, Desember 2015
- Muhammad Irsyad, *pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian sepeda motor,2003*
- Mohd. Rifai, *Ilmu Fiqih Islam Lengkap*, (Semarang: CV. Toha Putra, 1978)
- Oldy Ardhana, “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pelanggan (Studi pada Bengkel Caesar Semarang)”, *Skripsi* Universitas Diponegoro Semarang, (Semarang: Perpustakaan Diponegoro Semarang 2010)
- Santri Zulaicha dan Rusda Irawati, *Jurnl Administrasi Bisnis Terapan*, ISSN 2338-4840, 2016
- S.Ginting dan Situmorang, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Bumi Aksara, Jakarta, 2008)
- Sofyan Bacmid, *Konsep Kualitas Layanan dan Implikasi terhadap Kepuasan konsumen*”,<http://www.acadenliaedu>, diunduh pada 1 Februari 2015
- Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung : Alfabeta, 2012)

Q.S Al- Baqarah: 275. Artinya : *“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”*

Q.S. Annisa’:29. Artinya : *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta.*