

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan pada penelitian ini mengenai Pengaruh *Mix Marketing* terhadap kepuasan Konsumen Pelanggan Rahils Shoes. Maka dapat diambil kesimpulan:

1. Produk Rahils Shoes memberikan pengaruh yang tidak signifikan terhadap kepuasan pelanggan Rahils Shoes dengan nilai P values $0,869 > 0,05$. Variabel produk berpengaruh tetapi tidak signifikan terhadap kepuasan konsumen.
2. Harga yang ditetapkan Rahils Shoes memberikan pengaruh yang tidak signifikan terhadap kepuasan pelanggan Rahils Shoes dengan nilai P values $0,302 > 0,05$. Variabel harga berpengaruh tetapi tidak signifikan terhadap kepuasan konsumen.
3. Lokasi toko Rahils Shoes memberikan pengaruh yang tidak signifikan terhadap kepuasan pelanggan Rahils Shoes dengan nilai P values $0,238 > 0,05$. Variabel lokasi berpengaruh tetapi tidak signifikan terhadap kepuasan konsumen.
4. Promosi yang dilakukan Rahils Shoes memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kepuasan pelanggan Rahils Shoes dengan nilai P values $0,000 < 0,05$. Variabel promosi berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen pelanggan Rahils Shoes.
5. Orang Rahils Shoes memberikan pengaruh yang tidak signifikan terhadap kepuasan pelanggan Rahils Shoes dengan nilai P values $0,645 > 0,05$. Variabel orang berpengaruh tetapi tidak signifikan terhadap kepuasan konsumen.
6. Bukti Fisik Rahils Shoes memberikan pengaruh yang tidak signifikan terhadap kepuasan pelanggan Rahils Shoes dengan nilai P values $0,084 > 0,05$. Variabel bukti fisik berpengaruh tetapi tidak signifikan terhadap kepuasan konsumen pelanggan Rahils Shoes.
7. Proses dalam penjualan Rahils Shoes memberikan nilai signifikan terhadap kepuasan pelanggan Rahils Shoes dengan nilai P values $0,026 < 0,05$. Variabel

proses berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen pelanggan Rahils Shoes.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan diatas maka dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Saran bagi bagi Rahils *Shoes* sebagai *start up*:

- a. Meningkatkan kualitas bahan baku agar daya tahan lebih lama, serta membuat variasi produk lebih banyak lagi.
- b. Menetapkan harga yang sesuai dengan kualitas dan manfaat produk agar punya adaya saing harga dengan produk serupa.
- c. Menetapkan lokasi toko Rahils *Shoes* yang lebih mudah dijangkau konsumen. Selain toko *online*, Rahils *shoes* juga perlu membuka toko di lokasi-lokasi strategis
- d. Meningkatkan kualitas iklan dan menambah promo yang jauh lebih menarik sehingga konsumen punya daya tarik dengan Rahils Shoes
- e. Seller Rahils Shoes lebih cepat tanggap kepada pelanggan, ramah dan lebih simpatik
- f. Meningkatkan kualitas produk untuk menjaga kenyamanan konsumen pada semua model sandal
- g. Memberi akses yang lebih memudahkan pelanggan dalam bertransaksi dan lebih teliti dalam melakukan transaksi jual beli produk Rahils Shoes.

2. Saran bagi peneliti selanjutnya

- a. Apabila peneliti selanjutnya melakukan penelitian yang masih berkaitan dengan topik yang dibahas dalam penelitian ini maka penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi.
- b. Menambah jumlah variabel penelitian agar lebih banyak data yang diolah untuk mengetahui hasil penelitian yang lebih luas dan kompleks.