**BAB V**

**KESIMPULAN DAN SARAN**

**5.1 Kesimpulan**

Berdasarkanhasil penelitian diatas maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Uji Korelasi, diketahui bahwa variabel harga (X1) memiliki hubungan yang kuat dengan kepuasan konsumen (Y) dengan nilai r sebesar 0,391 yang artinya rHitung>rtabel dmana 0,391 > 0,279. Dan variabel produk (X2) memiliki hubungan yang kuat dengan kepuasan konsumen (Y) dengan nilai r sebesar 0,334. Yang artinya rHitung>rtabel \dimana 0,334 > 0,279. Antara harga (X1) memiliki hubungan yang kuat dengan promosi (X2) dengan nilai r sebesar 0,373. Yang artinya rHitung> ttabel \dimana 0,373 > 0,279. Yang artinya apabila sistem harga (X1) dan promosi (X2) meningkat maka kepuasan konsumen (Y) juga ikut meningkat dan semakin baik.
2. Uji F dapat disimpulkan bahwa nilai FHitung dari semua variabel bebas harga (X1) dan promosi (X2) memiliki nilai fhitung 51.165 maka Ho ditolak dan Ha diterima.
3. hipotesis yang menyatakan variabel (X1) dan (X2) terhadap variabel (Y) maka dibuktikan menggunakan Uji t, dapat diketahui harga ()tHitung> ttabel yaitu 3,067> 2,657 dan varabel promosi () tHitung> ttabel yaitu 4,780harga (X1) dan promosi (X2) terhadap kepuasan konsumen (Y), sehingga hubungan tersebut terbukti signifikan.
4. Uji determinasi menunjukkan bahwa besar persentase variasi variabel kepuasan konsumen yang bisa dijelaskan oleh variasi variabel bebas yaitu harga () dan promosi () sebesar 51,3% sedangkan sisanya sebesar 48,7%dijelaskan oleh variabel-variabel lain diluar variabel penelitian ini.

**5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas maka penulis dapat memberikan saran atau masukan sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan
2. Perusahaan harus menggunakan fasilitas yang bagus, jelas, dan mudah dikenal oleh konsumen, sehingga konsumen tambah yakin untuk menggunakan jasa diperusahaan PT Majaria Kencana Sakti Medan.
3. Perusahaan harus selalu berinovasi untuk menawarkan promosi terbaru dengan berbagai variasi dan memiliki kualitas yang lebih baik dan perusahaan PT Majaria Kencana Sakti memberikan hadiah berupa bonus atau undian bagi pelanggan lama, sehingga konsumen selalu tertarik menggunakan jasa diperusahaan PT Majaria Kencana Sakti Medan.
4. Konsumen disarankan agar mengenali kriteria karyawan sebelum dilakukan pembelian jasa, supaya mendapatkan pelayanan yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya.
5. Bagi Peneliti, untuk menambah pengetahuan dalam penulisan karya tulis dibidang manajemen. Dalam hal ini penulis menyadari bahwa terdapat kekurangan dalam pembuatan skripsi ini. Penulis berharap mudah-mudahan skripsi ini berguna untuk peneliti selanjutnya.
6. Penelitian Selanjutnya, diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya yang akan membahas hal yang sama pada tempat lain, dan mengaitkannya dengan variabel, yang lain dari harga dan promosi.