

BAB V

KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka terdapat hubungan yang positif antara persepsi konsumen tentang harga Blitzmegaplex BCP dengan minat beli konsumen pada mahasiswa pendidikan Tata Niaga Fakultas Ekonomi UNJ 2010. Hal ini dapat ditunjukkan dari persamaan regresi $\hat{Y} = 50,86 + 0,67 X$, maka artinya semakin baik persepsi konsumen tentang harga tiket film, maka semakin meningkat minat beli konsumen pada mahasiswa Pendidikan Tata Niaga Fakultas Ekonomi Jakarta.

Berdasarkan hasil rata-rata hitung skor masing-masing sub indikator dari variabel minat beli terlihat bahwa indikator yang memiliki skor tertinggi adalah sub indikator kecenderungan terhadap manfaat sebuah produk atau jasa yaitu sebesar 17,83%. Selanjutnya, sub indikator lingkungan sebesar 17,24%, kemudian sub indikator perasaan yaitu sebesar 16,59%, sub indikator kecenderungan terbiasa menikmati layanan sebuah jasa pada tertentu sebesar 16,24%, sub indikator dorongan intrinsik dan ekstrinsik sebesar 16,21% dan skor terendah adalah sub indikator pilihan terhadap produk yang ditawarkan sebesar 15,89% berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, minat beli konsumen terhadap bioskop blitznegaplex BCP pada mahasiswa pendidikan Tata Niaga Fakultas Ekonomi UNJ 2010 ditentukan oleh persepsi harga sebesar 27,53% dan sisanya sebesar 72,42% dipengaruhi oleh faktor-faktor lainnya seperti *Customer Relationship Management*.

A. Implikasi

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan diatas bahawa terdapat hubungan positif antara persepsi harga dengan minat beli pada konsumen pada mahasiswa pendidikan Tata Niaga Fakultas Ekonomi UNJ 2010. Semakin baik persepsi pelanggan terhadap harga yang ditawarkan, maka akan semakin tinggi minat beli konsumen.

Setiap perusahaan pada hakikatnya menginginkan meningkatnya minat beli konsumen. Hal tersebut dapat dilihat dari besarnya peran masyarakat dalam membentuk persepsi konsumen tentang harga yang baik di perusahaan tersebut. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat menciptakan persepsi harga yang baik. Hal ini diutarakan karena menurut hasil perolehan skor rata-rata, sub indikator diskon musiman adalah yang tertinggi, yaitu sebesar 27,36%. Sedangkan sub indikator terendah adalah *FOB With Allowance Pricing* dengan persentase 23,89%.

Implikasi dari penelitian ini adalah persepsi harga memiliki hubungan yang positif terhadap minat beli konsumen, artinya semakin baik persepsi konsumen tentang harga di perusahaan maka semakin tinggi pula minat beli konsumen kepada sebuah produk maupun layanan jasa. Oleh karena itu, Blitzmegaplex BCP harus memberikan persepsi harga yang baik, secara khusus diskon musiman di tingkatkan agar konsumen meningkatkan minat beli.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dan implikasi yang dikemukakan di atas, saran-saran yang kiranya dapat diberikan peneliti adalah:

1. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, bahwa untuk menciptakan minat beli pada konsumen Blitzmegaplex BCP, seharusnya bioskop Blitzmegaplex BCP dengan menawarkan harga yang baik, sesuai dengan persepsi pelanggan.
2. Dalam menghadapi persaingan dunia hiburan perfilman, Blitzmegaplex BCP harus dapat mempertahankan para pelanggan dan menciptakan pelanggan baru sebagai pencinta hiburan bioskop, dengan cara memberikan suatu kelebihan dalam meningkatkan kepercayaan dan kualitas pelayanan dengan memberikan fasilitas yang modern lebih maju dibanding pesaingnya bagi pelanggan bioskop Blitzmegaplex BCP.
3. Blitzmegaplex BCP, sebaiknya dapat membuat suatu strategi harga kompetitif yang sesuai dengan kinerja dan kualitas pelayanan dengan menawarkan film yang beda dengan bioskop lain dan fasilitas yang unik yang diharapkan oleh pelanggan, dengan begitu bioskop Blitzmegaplex BCP tidak perlu takut pelanggan akan beralih, karena telah tercipta minat beli konsumen maupun calon konsumen.
4. Blitzmegaplex juga harus mempertahankan konsumen yang cenderung terbiasa menikmati manfaat sebuah produk atau jasa untuk menumbuhkan minat beli konsumen yang lebih baik lagi. Blitzmegaplex juga harus meningkatkan dari segi dorongan supaya minat beli konsumen dapat lebih baik.