

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda dan uji hipotesis yang telah dilakukan dalam penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel Kualitas Produk mempunyai pengaruh signifikan secara parsial terhadap Keputusan Pembelian.
2. Variabel Kualitas Pelayanan mempunyai pengaruh signifikan secara parsial terhadap Keputusan pembelian.
3. Variabel *Event* mempunyai pengaruh signifikan secara parsial terhadap Keputusan pembelian.
4. Variabel Harga mempunyai pengaruh signifikan secara parsial terhadap Keputusan pembelian.

#### **5.2 Rekomendasi**

##### **5.2.1 Bagi Perusahaan**

1. Variabel Kualitas Produk mempunyai nilai pengaruh lebih rendah dibandingkan dengan variabel Kualitas Pelayanan, *Event*, dan Harga. Sesuai dengan indikator yang diberikan pada responden, poin ke tiga indikator kualitas produk yaitu “variasi lapangan yang disediakan Bintang Sport Club sangat beragam” mempunyai nilai yang terendah. Maka, diperlukan upaya untuk meningkatkan daya tarik konsumen dengan memperbaiki kualitas produk, misalnya dengan menambahkan variasi lapangan yang disediakan.

2. Variabel Kualitas Pelayanan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Dengan demikian konsumen berharap agar perusahaan dapat meningkatkan Kualitas Pelayanan seperti, pelayanan yang ramah, perusahaan mampu memberikan apa yang dibutuhkan oleh konsumen, perusahaan siap menangani keluhan konsumen dengan cepat, dan dapat memberikan kenyamanan bermain pada konsumen.
3. Variabel *Event* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian . Variabel *Event* mempunyai nilai pengaruh yang lebih tinggi dibandingkan dengan variabel Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, dan Harga. Bagi perusahaan, penting untuk menjaga serta terus meningkatkan *Event* dengan cara mengadakan *Event* sesuai dengan harapan konsumen, waktu dan pelaksanaan yang sesuai, memberikan bnyak manfaat yang didapat dari *event* , dengan begitu konsumen akan antusias dalam mengikuti *event* yang dilakukan oleh Bintang Sport Club.
4. Variabel Harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Variabel Harga mempunyai nilai pengaruh yang labih rendah dibandingkan dengan variabel Kualitas Pelayanan dan *Event*. Bagi perusahaan Harga merupakan salah satu variabel yang mempengaruhi Keputusan Pembelian. Maka dari itu penting bagi perusahaan dalam menjaga harga yang ditawarkan pada konsumen sangat terjangkau, harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas produk yang diberikan, harga sewa lapangan menyesuaikan kemampuan konsumen, dan harga sewa lapangan sesuai dengan manfaat yang didapat.

### **5.2.2 Bagi Peneliti Selanjutnya**

Bagi peneliti selanjutnya hasil dari penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya dengan menambahkan variabel inovasi produk.