

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 KESIMPULAN

Dari hasil analisis di atas, dapat disimpulkan bahwa:

- **Harga dan Promosi** memiliki korelasi negatif dengan revisit intention, yang berarti bahwa kenaikan harga dan penurunan promosi dapat menurunkan revisit intention. Harga dan promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap revisit intention karena beberapa alasan, salah satunya adalah Pelanggan mungkin lebih memprioritaskan kepuasan dengan produk atau jasa daripada harga dan promosi. Ini berarti bahwa perusahaan tidak bisa hanya mengandalkan harga yang rendah atau promosi yang menarik untuk membuat pelanggan kembali.
- **Lokasi dan Pelayanan** memiliki korelasi positif dengan revisit intention, yang berarti bahwa peningkatan lokasi dan pelayanan dapat meningkatkan revisit intention. Dengan demikian, perusahaan dapat menggunakan hasil analisis ini untuk mengembangkan strategi pemasaran yang efektif dalam meningkatkan revisit intention konsumen.
- Dari hasil penelitian dan analisis data yang dilakukan dengan judul “Pengaruh Harga, Promosi, Lokasi dan Pelayanan terhadap Revisit Intention Apartment Tanglin Surabaya .”, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:
- Konstanta (5,761) menunjukkan bahwa tanpa mempertimbangkan variabel lain, revisit intention akan meningkat sebesar 5,761.
- Harga (-0,060) memiliki korelasi negatif, artinya kenaikan harga akan menurunkan revisit intention.
- Promosi (-0,086) juga memiliki korelasi negatif, artinya penurunan promosi akan menurunkan revisit intention.
- Lokasi (0,276) memiliki korelasi positif, artinya peningkatan lokasi akan meningkatkan revisit intention.
- Pelayanan (0,552) memiliki korelasi positif yang kuat, artinya peningkatan pelayanan akan meningkatkan revisit intention secara signifikan.

#### SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, maka penulis menyadari masih terdapat banyak keterbatasan dan kekeliruan yang ada dalam penelitian ini. Namun dengan penelitian ini, diharapkan dapat memberikan kontribusi yang bermanfaat. Adapun beberapa saran sebagai berikut :

1. Fokus pada kualitas layanan: Perusahaan harus meningkatkan kualitas layanan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan revisit intention.
2. Pahami kebutuhan pelanggan: Perusahaan harus memahami kebutuhan dan prioritas pelanggan untuk dapat menyediakan layanan yang sesuai dengan kebutuhan mereka.
3. Evaluasi strategi promosi: Perusahaan harus mengevaluasi strategi promosi yang digunakan untuk memastikan bahwa promosi tersebut efektif dalam meningkatkan kesadaran dan minat pelanggan.

4. Perhatikan faktor lain yang mempengaruhi revisit intention: Perusahaan harus memperhatikan faktor lain yang mempengaruhi revisit intention, seperti lokasi, fasilitas, dan reputasi merek.

Dengan demikian, perusahaan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan revisit intention, serta meningkatkan kesuksesan bisnisnya. Terima kasih atas penjelasan yang sangat rinci dan berguna!

